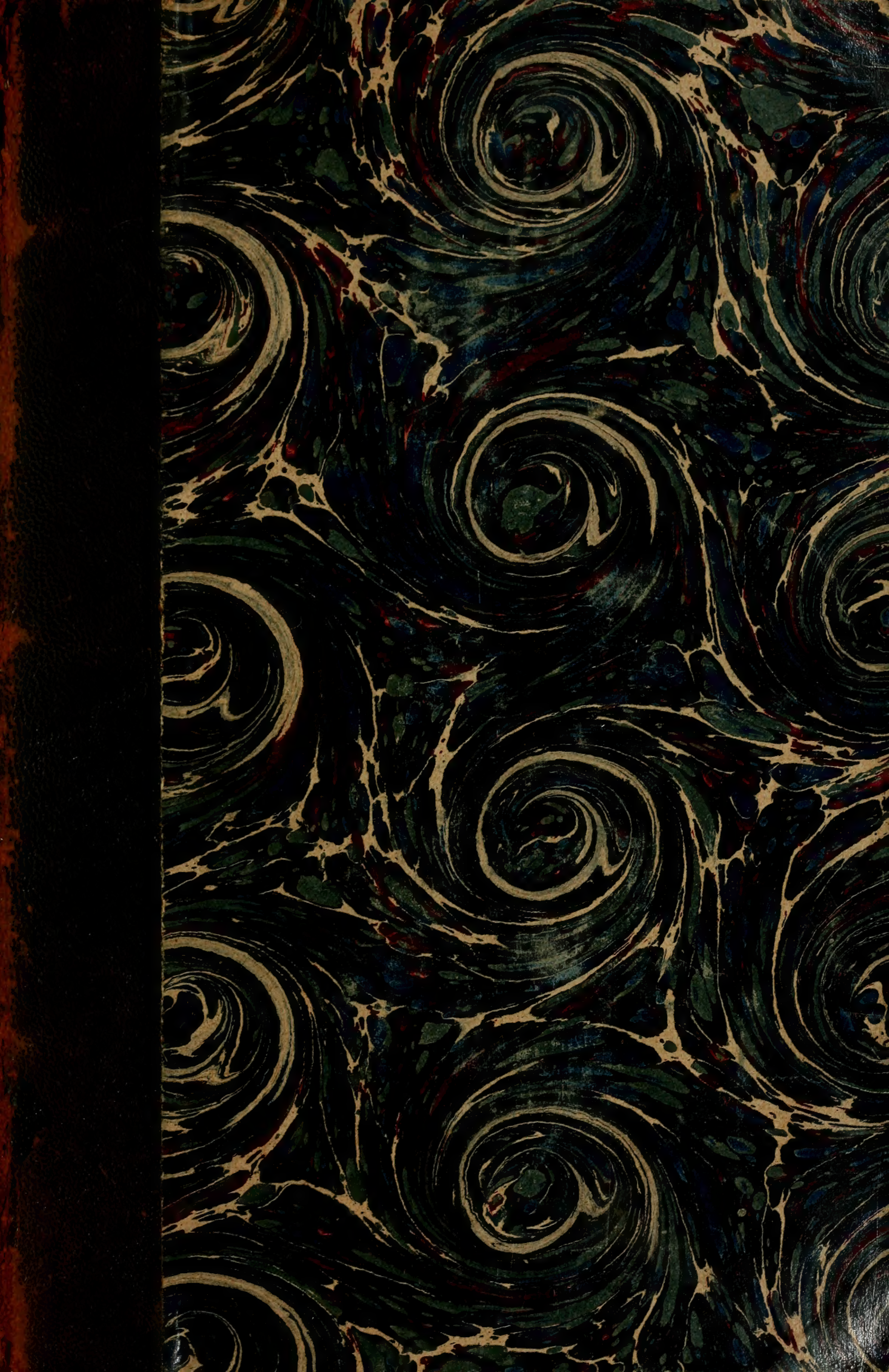
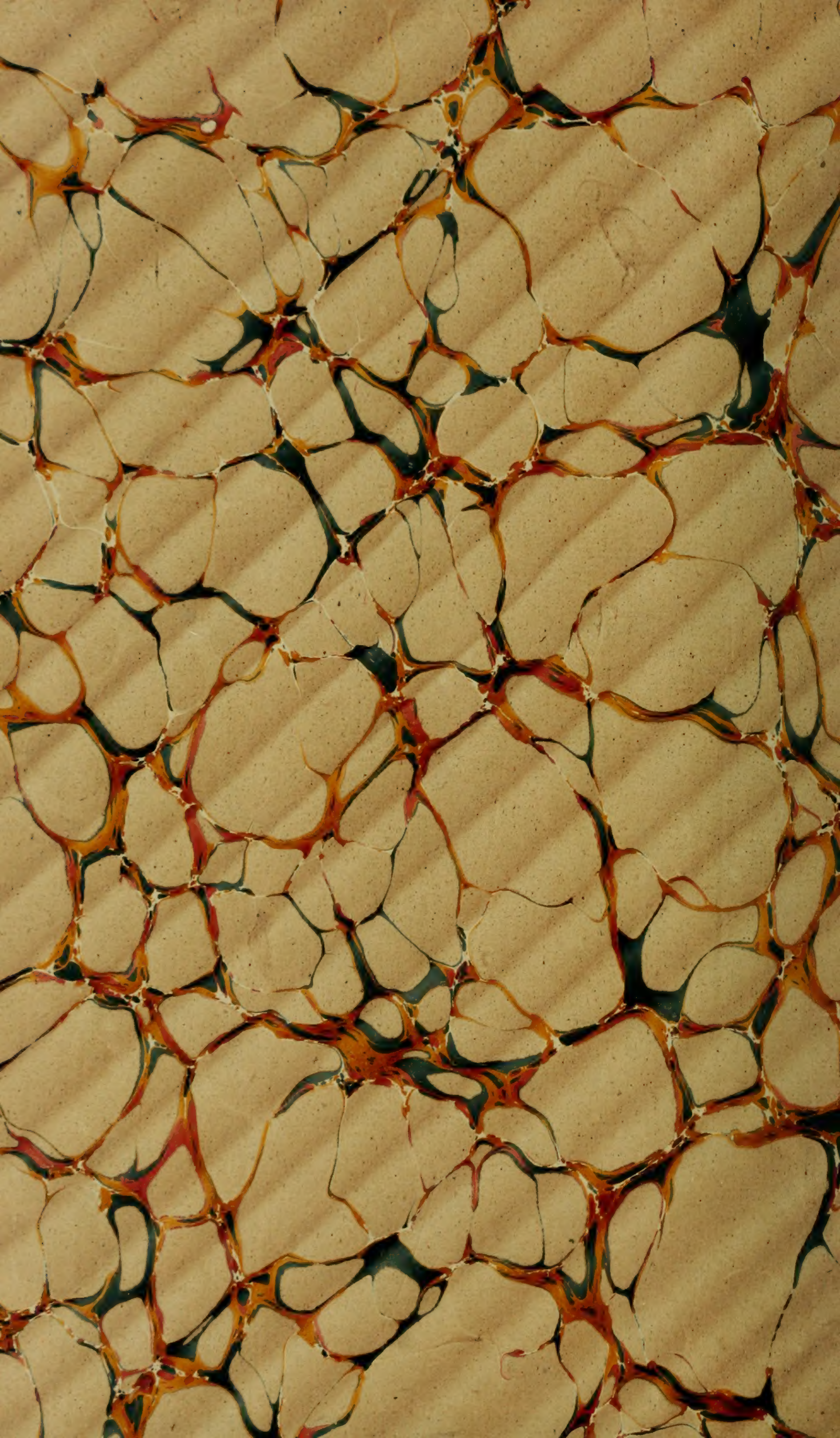
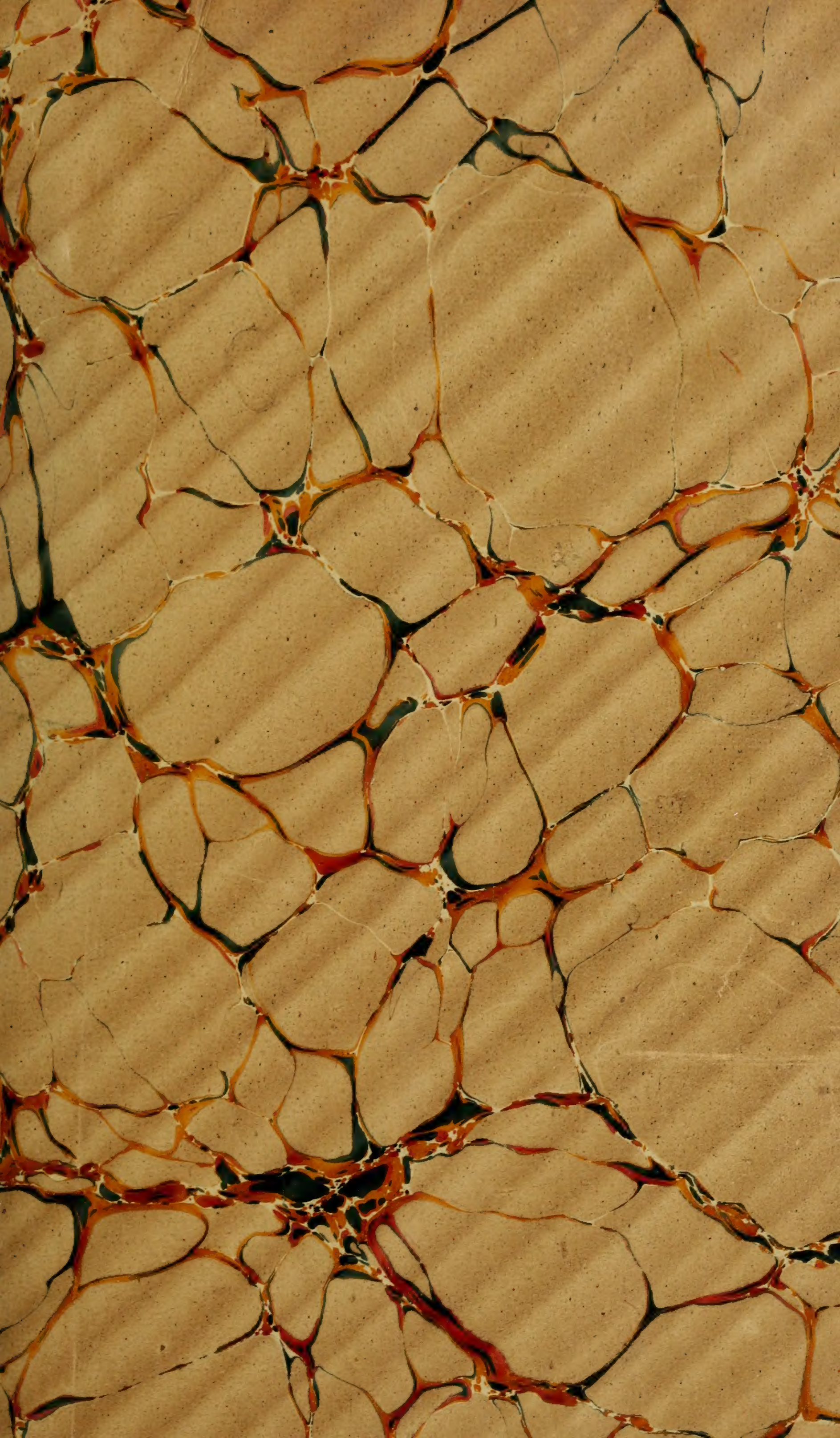






COURS

D'ÉCONOMIE POLITIQUE

PROFESSÉ A L'ÉCOLE NATIONALE DES PONTS ET CHAUSSÉES

LIVRE PREMIER

Deuxième édition

OUVRAGES DU MÊME AUTEUR

Transports et Tarifs. — Leçons professées à l'Ecole des Hautes Etudes commerciales. — 1 vol. grand in-8°. Lucien Laveur, éditeur, 3e édition, 1908. . . . . 10 fr. »

L'Organisation financière des Ports maritimes de Commerce en Angleterre. — 1 vol. in-8°, en collaboration avec M. Roume. Vve Ch. Dunod, éditeur, 1888 . . . . 5 fr. »

La Garantie d'Intérêts et son application, en France, à l'exécution des Travaux publics. — 1 vol. in-8°. Vve Ch. Dunod, éditeur, 2e édition, 1889 . . . . 3 fr. »

Les Chemins de Fer et le Budget. — 1 vol. grand in-18. Hachette et Cie, éditeurs, 1896 . . . . 3 fr. 50

Abrégé de la Législation des Chemins de fer et des Tramways. — 2e édition, augmentée des textes des lois, règlements, cahiers des charges et conditions d'application des tarifs, 1 vol in-8°. Paul Dupont, éditeur, 1905 . . . . 7 fr. »

ENCYCLOPÉDIE
DES
TRAVAUX PUBLICS
Fondée par **M.-C. LECHALAS**, Inspecteur général des Ponts et Chaussées

COURS
D'ÉCONOMIE POLITIQUE

PROFESSÉ A L'ÉCOLE NATIONALE DES PONTS ET CHAUSSÉES

PAR

Léon C. COLSON
Ingénieur en chef des Ponts et Chaussées
Conseiller d'Etat

LIVRE PREMIER

THÉORIE GÉNÉRALE DES PHÉNOMÈNES ÉCONOMIQUES

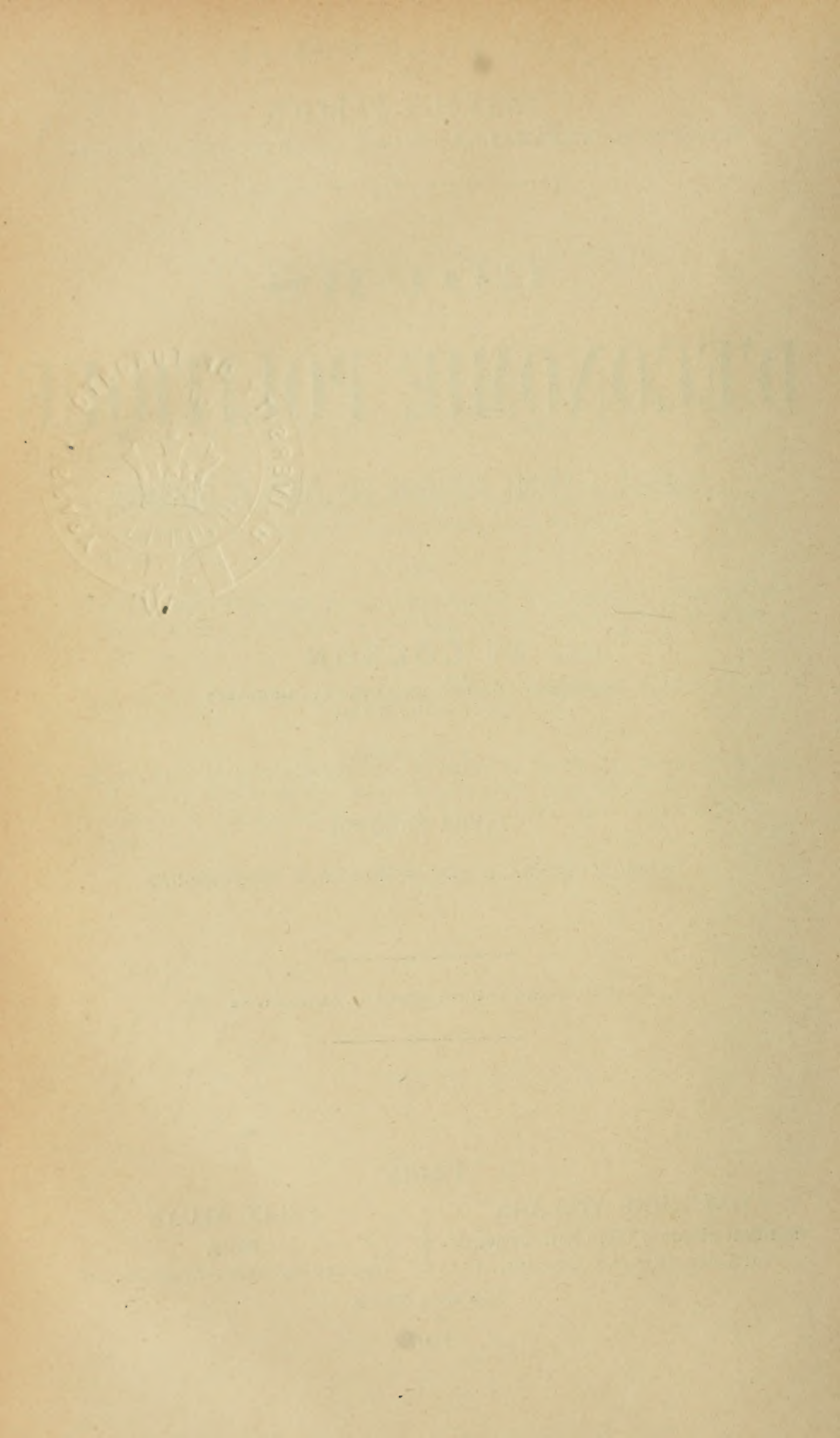
Deuxième édition revue et augmentée

PARIS

GAUTHIER-VILLARS
Imprimeur-libraire de l'Ecole Polytechnique, etc.
QUAI DES GRANDS-AUGUSTINS, 55

FÉLIX ALCAN
Editeur
BOULEVARD SAINT-GERMAIN, 108

1907



COURS
D'ÉCONOMIE POLITIQUE

INTRODUCTION

CARACTÈRE ET PLAN DU COURS

Lorsque le Directeur de l'Encyclopédie des Travaux publics a bien voulu m'offrir, il y a dix ans, de donner place dans sa collection au Cours dont je suis chargé à l'Ecole des Ponts et Chaussées, mon premier mouvement a été de me demander s'il y avait vraiment quelqu'utilité à ajouter un nouveau Traité complet d'Economie politique à tant d'ouvrages où déjà l'ensemble de cette science est présenté, sous la forme nécessairement sommaire qui s'impose lorsqu'on veut l'envisager à la fois dans toutes ses parties. A la réflexion, cependant, il m'a paru possible de faire de cette publication autre chose qu'une simple copie des œuvres antérieures, à raison du caractère spécial que donne à ce Cours la nécessité de l'adapter au public devant lequel il est professé. Tandis que l'enseignement de l'Economie politique prend place, ordinairement, dans un ensemble d'études juridiques ou commerciales, le Cours que je présente aujourd'hui au public est destiné à des ingénieurs, qui ont reçu une instruction d'une nature très différente, et par suite il revêt lui-même un aspect particulier.

En premier lieu, j'ai dû y faire figurer beaucoup de renseignements de fait et d'explications, soit sur des questions de Droit civil ou commercial, soit sur des questions d'affaires et de finances, que les élèves des Facultés ou des Ecoles de commerce recueillent dans d'autres cours et qui sont essentiels à l'intelligence de

la vie économique. Peut-être la réunion de ces renseignements, épars jusqu'ici dans des ouvrages très divers, présentera-t-elle quelque intérêt.

En second lieu, m'adressant à des élèves familiarisés avec les méthodes et les raisonnements mathématiques, j'ai pu serrer d'un peu plus près qu'on ne le fait souvent la théorie de la valeur et des prix, qui enveloppe tous les phénomènes économiques. Je n'ai pas essayé d'appliquer le calcul à ces phénomènes ; les données dont ils dépendent sont trop multiples ou trop peu connues pour qu'on puisse les faire entrer dans des équations autrement que sous des formes trop générales pour être très instructives. Mais, si l'on n'arrive guère à faire bien saisir les vérités économiques par des démonstrations mathématiques, on peut, par certaines analogies, faire mieux comprendre le caractère de quelques-unes de ces vérités ; on peut surtout distinguer les cas où les résultats, que l'on ne saurait chiffrer, sont soumis à assez de *conditions* nécessaires pour être déterminés, de ceux où au contraire ils restent indéterminés. Enfin, l'usage courant des représentations graphiques, familières aux mathématiciens, simplifie et éclaircit beaucoup d'explications très difficiles à présenter sans ce secours.

J'ai donc cru que les hommes, de plus en plus nombreux, qui sont appelés à jouer un rôle dans les grandes affaires publiques ou privées après avoir fait des études d'ingénieur, et non d'homme de loi, trouveraient quelqu'avantage à pouvoir prendre une teinture d'Economie politique dans un Cours écrit à leur usage. Quant à ceux qui ont abordé les études économiques par la voie habituelle, peut-être quelques-uns d'entre eux prendront-ils intérêt à les voir présenter à un point de vue autre que celui auquel ils sont habitués ; aussi, en rédigeant le cours préparé pour les Elèves-Ingénieurs des Ponts et Chaussées, ai-je fait tous mes efforts pour le rendre intelligible aux jeunes gens qui ont reçu une instruction différente.

Le plan que j'ai adopté était devenu le programme officiel de l'Ecole des Ponts et Chaussées, lorsque j'ai commencé à rédiger mon Cours. Peu de temps après, l'introduction d'un Cours d'Economie sociale dans l'enseignement de cette Ecole a fait retrancher du Cours d'Economie politique l'étude spéciale de la plupart des questions que l'on groupe habituellement sous le nom de questions ouvrières. J'ai néanmoins conservé, dans le présent ouvrage, les chapitres relatifs à ces questions, pour ne pas scinder un

enseignement dont toutes les parties sont liées par une étroite solidarité.

C'est cette solidarité qui a dicté l'ordre suivant lequel j'ai présenté les diverses matières comprises dans l'étude générale des phénomènes économiques. Cet ordre s'écarte beaucoup de celui qui est le plus souvent adopté dans les traités analogues, et il a fait l'objet des critiques les plus fréquemment reproduites par les économistes qui m'ont fait l'honneur de s'occuper de mon livre. J'avoue y avoir été sensible, car je considère la composition comme la qualité maîtresse de tout ouvrage didactique. J'ai cherché si, dans cette nouvelle édition, je pourrais donner satisfaction aux observations formulées, notamment, par quelques personnes dont l'opinion est pour moi de grand poids Je n'ai pas pu y parvenir, et pour m'en excuser, autant à mes propres yeux qu'à ceux de mes lecteurs, je me plais à attribuer cet échec à la nature même des matières que j'avais à traiter et à leur extrême complexité. Dans la vie économique, tout n'est qu'action et réaction, et tous les phénomènes s'enchevêtrent de telle sorte, qu'il est impossible de faire une étude sérieuse et approfondie d'une question sans avoir un aperçu préalable de toutes les autres. Si donc on ne veut pas s'en tenir à un exposé rudimentaire, il faut de toute nécessité revenir sur chaque matière par couches successives, en quelque sorte ; on ne peut en traiter aucune complètement la première fois qu'on l'aborde, à moins d'admettre que le lecteur possède déjà des notions économiques assez étendues, que je n'avais pas le droit de supposer chez de jeunes mathématiciens. C'est pourquoi il m'a paru impossible d'adopter la division classique en *production*, *répartition*, *circulation* et *consommation* des richesses, comportant une série de chapitres dont chacun implique une certaine connaissance préalable des sujets traités dans les suivants.

J'ai donc cru nécessaire de commencer par une théorie *générale des phénomènes économiques* répondant à ce que l'on appelle souvent aujourd'hui l'*Economie politique pure*, par opposition à l'*Economie politique appliquée* ou à l'*Economie sociale* ; dans la seconde édition, j'ai remanié et développé considérablement cette théorie générale, qui fait l'objet du Livre premier, pour la mettre en rapport avec l'étendue prise par le reste du Cours.

Dans ce Livre premier lui-même, après avoir indiqué très sommairement l'objet de la science, sa méthode, les caractères distinctifs des trois grandes Ecoles auxquelles se rattachent les diverses doctrines, j'ai cru utile de présenter une sorte de tableau

d'ensemble du mouvement économique, avant de discuter chacune des lois précises auxquelles il est soumis. J'ai donc tâché de montrer comment les *agents naturels*, le *travail*, le *capital* concourent à *produire* les objets nécessaires à la satisfaction des *besoins* humains, comment la *liberté du travail* engendre la *propriété des richesses*, comment celles-ci et les *services* sont *échangés* dans des conditions déterminées par l'*offre et la demande*, d'où découle la *valeur*, comment des *entrepreneurs* groupent les forces productrices pour les mieux utiliser en produisant en vue de l'échange et comment le *commerce* livre les produits ainsi obtenus à la *consommation*, but final de toute l'activité économique ; enfin, j'ai complété le tableau en donnant un aperçu du rôle de l'*action désintéressée*, puis en exposant comment l'*Etat* assure le libre jeu des activités individuelles et s'y associe, enfin en indiquant les différentes manières de concevoir le rôle de la puissance publique, qui constituent au fond la différence essentielle entre les trois conceptions *libérale*, *socialiste*, *interventionniste*. Ayant ainsi décrit le monde économique, j'ai cherché ensuite à dégager les lois précises qui en gouvernent les mouvements, sous le régime de la *concurrence*, lois qui constituent la *théorie de la valeur*. J'ai envisagé d'abord cette théorie dans toute sa généralité, en examinant comment s'établissent les prix *des produits et des services de toute nature* ; puis j'en ai fait une application particulière à la détermination du *taux de rémunération* qui règle la part attribuée au travailleur, au capitaliste, au propriétaire du sol dans la valeur des produits dûs à la collaboration des trois agents producteurs. Enfin, j'ai terminé en exposant en quoi consiste le *progrès économique* sous un régime de liberté, et en montrant l'impuissance de l'*intervention des pouvoirs publics* ou des *transformations rêvées par les socialistes* à l'accélérer.

Dans toute cette partie théorique, j'ai décrit le mécanisme de la vie économique en citant fort peu d'exemples de la manière dont il fonctionne, et j'ai établi la démonstration des lois générales sans entrer dans aucun détail sur leurs applications. En l'absence des documents et des statistiques qui seuls, aujourd'hui, donnent crédit à un auteur, ce premier exposé paraîtra sans doute trop dogmatique et mal étayé de preuves expérimentales ; j'ai cru lui donner plus de clarté en renvoyant ces preuves aux Livres suivants, où abonderont les chiffres permettant de vérifier l'exactitude des conclusions préalablement établies par la théorie.

Dans ces Livres, j'ai repris les diverses questions qui méritaient un examen plus approfondi. Ce qui a dicté la manière dont je les

ai groupées, c'est qu'en fait, elles se rattachent toutes aux conditions de la *production* ou de la *circulation*. Sans doute, ces deux phases de la vie économiques ne sont que les *moyens* pour arriver au *but*, qui est la *répartition* des biens entre les hommes aux besoins desquels ils doivent satisfaire et leur *consommation*. Mais la répartition est la résultante nécessaire des conditions dans lesquelles les agents producteurs ont collaboré, d'abord, puis de celles dans lesquelles les produits ou les services ont été échangés, ensuite ; son étude est donc naturellement comprise dans celles de la production et du commerce. Quant à la consommation, elle soulève des problèmes qui sont beaucoup plutôt d'ordre moral que d'ordre économique, sauf la question des effets du luxe opposé à l'épargne, laquelle se trouve nécessairement traitée dans l'exposé général du Livre premier ; je n'ai donc pas eu à y revenir dans les Livres suivants.

L'étude détaillée de la production et de la circulation semblerait devoir comporter cinq grandes divisions, puisque nous avons énuméré trois agents de la production, travail, capital, agents naturels, et deux organismes assurant le groupement de ces agents et l'échange des résultats de leur activité, entreprises et commerce. Mais pratiquement, les agents de la production ne se divisent qu'en deux grands groupes et ce n'est pas sans raison que, dans les polémiques courantes, on oppose le *travail* au *capital*, sans faire mention des agents naturels ; nous verrons en effet que ceux-ci, une fois appropriés, se confondent avec le capital qui s'incorpore en eux et, malgré la différence de nature et d'origine, jouent exactement le même rôle que lui. Quant aux entreprises, c'est uniquement par leur côté *commercial* que l'Economie politique peut en faire une étude spéciale ; même en ce qui concerne les conditions d'organisation générale rentrant évidemment dans sa compétence, telles que la production en grand ou la division du travail, dès qu'elle fait autre chose qu'enregistrer des résultats dont les causes ont un caractère purement technique, dès qu'elle aborde, par exemple, l'étude des cartels ou des trusts qui sont la conséquence de la concentration des entreprises, ce sont leurs causes et leurs conséquences commerciales seules qu'elle discute, les autres échappant à sa compétence.

C'est donc en trois Livres seulement que j'ai groupé les développements et les constatations de fait concernant les questions spéciales qui forment le complément nécessaire des études théoriques contenues dans le Livre premier et qui constituent avec lui l'étude générale de l'Economie politique : le Livre II traite

du *travail et des questions ouvrières*, en y comprenant les problèmes relatifs à la prévoyance et à l'assistance, dont se préoccupent aujourd'hui tous ceux qu'intéresse le sort des classes laborieuses. Le Livre III est relatif à la *propriété des capitaux et des agents naturels*, à sa transmission, à son exploitation, aux différentes formes qu'elle prend, à son développement et à sa répartition. Le Livre IV a pour objet, les entreprises, le commerce et la circulation, matière dans laquelle rentrent les questions monétaires et celles des coalitions, du libre-échange ou de la protection et des crises.

Ayant ainsi terminé la revue des questions habituellement traitées dans les Cours d'Economie politique, j'ai consacré le Livre V à une matière qu'ils n'abordent d'ordinaire qu'incidemment, aux *Finances publiques*. J'estime que l'examen des questions qui s'y rapportent doit, de plus en plus, être considéré comme un élément essentiel de l'étude générale des problèmes économiques. En effet, l'intervention de l'Etat dans les relations entre entrepreneurs et travailleurs, entre producteurs et consommateurs, qui se développe sans cesse, préconisée par une partie des hommes publics et acceptée avec résignation par la plupart des autres, se traduit presque toujours, en fin de compte, par des subventions budgétaires, combinées avec des sortes de taxes grevant certaines catégories de citoyens au profit d'autres catégories ; dès lors, pour porter un jugement sur les mesures qui entraînent des effets de cet ordre, il est essentiel d'avoir une idée du chiffre auquel s'élèvent déjà les dépenses publiques, de la variété et du poids des impôts qui y pourvoient, de l'extrême difficulté de trouver de nouvelles matières imposables ou d'augmenter le rendement des taxes actuelles, des inconvénients de tout accroissement des charges dont elles grèvent déjà les particuliers dans l'intérêt de la collectivité. Indépendamment de ces considérations générales, l'étude des ressources de l'Etat est un élément essentiel de l'éducation économique de ses futurs ingénieurs, puisque l'argent est le nerf des Travaux publics plus encore que celui de la Guerre. C'est pourquoi cette étude, notamment en ce qui concerne *le Budget de la France*, tient une large place dans le programme du Cours que je publie aujourd'hui.

Enfin, le Livre VI contient les questions qui, bien qu'offrant un intérêt général, touchent plus particulièrement les ingénieurs des Ponts et Chaussées. Il est consacré aux *travaux publics*, à la nature des services qu'ils rendent, à la mesure de leur utilité, à la taxation des *transports* auxquels ils servent, aux combinaisons administra-

tives et financières adoptées pour leur exécution ; il résume, à côté des considérations générales, les données numériques et les faits relatifs à chaque réseau de voies de communication. Cette partie constitue le but, en quelque sorte, de tout le Cours ; c'est vers elle qu'il converge, puisqu'il a pour objet essentiel de mettre les ingénieurs à même de résoudre les questions économiques qu'ils rencontrent à chaque instant dans leur carrière. Appelé, dès le début de la mienne, à traiter des questions de tarifs et de conventions financières en matière de chemins de fer, j'ai voulu chercher par où les solutions qu'elles comportent ressemblent à celles que les autres industries donnent aux mêmes problèmes, par où elles en diffèrent, et c'est ce qui m'a conduit peu à peu à aborder l'étude générale de la science économique. Je serais heureux de rendre plus facile pour d'autres le chemin que j'ai parcouru.

Pour traiter des questions aussi multiples, dans un Cours qui représente 40 leçons d'une heure et demie, il faut absolument les traiter d'une manière très succincte. Chaque leçon comprend des matières qui pourraient remplir un volume ; il faut donc éliminer tous les développements accessoires et limiter les discussions aux points essentiels. C'est ainsi qu'en donnant, pour chaque terme employé en Economie politique, celle des *définitions* en usage qui m'a paru la meilleure, j'ai dû m'abstenir de rappeler les nombreuses variantes sur lesquelles on a tant discuté, et qui ont amené tant de confusion dans maint débat. Pour faire connaître les idées des principales *Ecoles* entre lesquelles se partagent les doctrines économiques, j'ai dû dégager, des innombrables divergences entre leurs adeptes, les traits communs qui m'ont paru essentiels et caractéristiques, sans entrer dans le détail des citations et des références. Je me suis notamment interdit d'une manière à peu près complète les *indications bibliographiques* qui tiennent une si grande place dans beaucoup d'ouvrages modernes ; si l'on veut les donner assez complètes et assez précises pour être utilisables, indiquer la part de chaque écrivain antérieur dans l'élaboration successive d'une doctrine, il faut y consacrer une place qui eût absolument excédé les limites de cet ouvrage. J'ai dû citer beaucoup de *statistiques* sans donner, sur la manière dont elles sont faites, les renseignements précis qui permettraient seuls d'en apprécier la valeur. Enfin, en discutant les grandes questions, j'ai dû me borner à présenter les *principaux arguments* pour ou contre les conclusions aux-

quelles j'arrive, sans pouvoir les développer et les illustrer d'autant d'exemples qu'il l'eût fallu.

Je n'ai donc pas la prétention d'avoir fourni des preuves aussi complètes et aussi décisives que possible à l'appui de ces conclusions, comme cela serait nécessaire dans des matières où les controverses sont si vives. Mais ce n'est pas dans un traité général que les personnes désireuses de se faire une conviction personnelle, sur telle ou telle question, peuvent trouver tous les éléments nécessaires à cet effet. Tout ce que l'on peut essayer de faire, dans un pareil traité, c'est de poser les questions, d'indiquer les solutions, de faire connaître les arguments essentiels invoqués dans chaque sens et les motifs qui font préférer les uns aux autres ; c'est surtout de mettre en relief la *connexité* qui existe entre des questions en apparence indépendantes les unes des autres. La méconnaissance de cette connexité est la cause véritable pour laquelle tant d'hommes éclairés et généreux, portant leur attention exclusive sur telle ou telle plaie sociale, se rallient à des propositions bienfaisantes en apparence et cependant plus propres, en réalité, à aggraver qu'à alléger les maux auxquels il s'agit de remédier.

Je me suis donc appliqué surtout à montrer les liens qui existent entre les divers phénomènes économiques et les nombreux points de vue à envisager à propos de chaque question. C'est leur connaissance, en effet, qui seule constitue vraiment une connaissance scientifique. Il n'y a pas d'*orthodoxie* en matière de science et, quoi qu'on en dise, il n'y en a pas en Economie politique. On ne peut demander à personne de se rallier à une opinion, sur un aperçu sommaire des doctrines générales admises par nos devanciers ; mais quiconque veut raisonner sérieusement et de bonne foi sur les questions économiques doit prendre la peine de connaître au moins les traits essentiels de ces doctrines et leurs fondements. Chacun a le droit de les rejeter, si elles ne satisfont pas son esprit, mais non de les écarter *a priori*, pour se dispenser de les étudier. La seule prétention que l'on puisse avoir, quand on présente un Cours complet d'Economie politique sous un volume aussi restreint, c'est de mettre le lecteur qui voudrait, ensuite, étudier à fond tel ou tel point, en situation de le faire sans oublier aucun des éléments essentiels de la question ou de ses tenants et aboutissants. Tel est le but que j'ai cherché à atteindre ; cette préoccupation me servira d'excuse pour l'insuffisance des explications contenues dans les passages trop nombreux où j'ai été obligé d'indiquer, par une affirmation sommaire, des idées

ou des faits qu'il eut été bon d'appuyer de preuves étendues, si ces preuves avaient pu trouver place dans des leçons aussi limitées.

SOMMAIRE DU COURS

LIVRE PREMIER

Théorie générale des phénomènes économiques.

Objet de l'Economie politique, sa méthode, sa valeur scientifique, son utilité ; les trois grandes Ecoles, libérale, socialiste, interventionniste.

Exposé d'ensemble du mouvement économique. — Les trois facteurs de la production. — La propriété et l'échange. — La valeur et les prix. — La division du travail, les entrepreneurs et le commerce. — La consommation, le luxe et l'épargne ; les débouchés. — La charité et l'association. — Le rôle de l'Etat ; les diverses conceptions auxquelles il a donné lieu.

Théorie générale des prix, d'après les caractères que présentent les courbes de l'offre et de la demande ; influence du prix de revient ; conséquences des monopoles et des coalitions.

Lois qui déterminent le taux des salaires et de l'intérêt et la rente des agents naturels. — Impossibilité de modifier la répartition des produits qui en résulte ; utilité sociale de la propriété individuelle.

La direction du mouvement économique par la concurrence. — Erreurs sur lesquelles repose l'idée de l'améliorer par l'intervention de l'Etat et caractère utopique des conceptions socialistes. — Le progrès par le développement de l'art industriel, des capitaux, de la colonisation et des échanges.

LIVRE DEUXIÈME

Le travail et les questions ouvrières.

Influence du développement de la population sur les salaires. — La natalité, la mortalité, l'émigration et l'immigration.

Les diverses formes de rémunération du travail : salaire, participation aux bénéfices, coopération.

Le contrat de prestation de travail et la réglementation du travail. — Coalitions, syndicats professionnels, grèves et arbitrages. — Mesures de police, heures de travail et salaire minimum.

Assurances sociales ; sur quoi elles doivent porter. — Primes et réserves ; types divers de caisses, en France et à l'étranger. — L'obligation et le contrôle de l'État.

L'assistance et ses diverses organisations. — Le droit au travail ou à l'assistance.

Amélioration progressive du salaire réel et du sort des classes ouvrières ; mesures propres à y contribuer.

LIVRE TROISIÈME

La propriété des capitaux, des agents naturels et des biens incorporels.

Origine et caractères généraux des diverses propriétés : meubles et immeubles, mines, outillage, fonds de roulement, clientèles, propriété intellectuelle. — Les organisations diverses de la famille et de la propriété. — La propriété collective dans les sociétés modernes.

Exploitation de la propriété : tenure des terres ; mise en valeur des capitaux par le crédit réel ou personnel ; groupement des capitaux et valeurs mobilières. — Transmission de la propriété à titre onéreux ou à titre gratuit ; bases et limites de la légitimité de l'héritage.

Progression de la richesse générale. — Importance statistique et rôle économique des diverses catégories de biens. — La fortune de la France.

Répartition des revenus privés. — Causes de leur accroissement ou de leur diminution. — L'inégalité des conditions.

LIVRE QUATRIÈME

Les entreprises, le commerce et la circulation.

Caractères généraux ; législation et comptabilité commerciale.

Monnaies et payements ; papier-monnaie et bimétallisme. — Opérations de banque, compensations et circulation fiduciaire ; change international. — Coup d'œil sur l'histoire de la monnaie et des prix.

Le commerce en gros. — Les opérations de Bourse et la spéculation. — Les ententes entre producteurs ; corners, cartels et trusts. — Mesures de police.

Le commerce de détail et sa concentration ; les économats et les associations coopératives de consommation.

Le commerce international. — Protection et libre-échange. — Balance du commerce et équilibre des prix dans les relations entre Etats. — Effets des droits de douane. — Législation douanière : droits protecteurs et primes ; régime de la marine marchande. — Traités de commerce.

Effets généraux de la liberté du commerce. — Crises. — Intervention de l'Etat dans le commerce et réglementation des prix. Conception socialiste des échanges.

LIVRE CINQUIÈME

Les finances publiques et le budget de la France

Le budget, le Trésor, les Caisses et les comptes de l'Etat. — Les finances locales.

La dette et le crédit de l'Etat et des localités. — L'importance de la dette de la France et des divers pays.

Les dépenses publiques ; leur composition. — Leur progression et l'organisation des services publics.

Les revenus publics. — Caractères généraux et classification des impôts ; l'impôt unique et l'impôt global ; problème de l'incidence. — Règles générales à observer dans l'établissement des impôts. — Effets des dégrèvements ; plus-values et moins-values.

Les impôts en France. — Impôts directs et droits de succession. — Impôts sur les transactions, les consommations et la circulation ; taxes spéciales sur les transports. — Montant et répartition des charges publiques.

Situation financière de la France et des principaux Etats. — Causes et effets du grossissement des budgets.

LIVRE SIXIÈME

Les travaux publics et les transports

Valeur des transports. — Rôle économique des voies de communication. — Influence des péages sur leur utilité. — Avantages et inconvénients des systèmes consistant à couvrir les dépenses des travaux publics au moyen soit de subventions budgétaires, soit de taxes perçues sur ceux qui profitent des travaux.

Régime appliqué aux voies de communication en France et dans les principaux pays. — Situation des divers réseaux, dépenses, recettes et trafic.

Utilité d'un travail neuf. — Bénéfices directs résultant de l'abaissement qu'il procure dans le prix de revient des transports ; éléments de ce prix de revient. — Bénéfices indirects.

Divers systèmes de tarification ; étude spéciale des tarifs des chemins de fer français. — Principe d'égalité. — Classification et conditions des tarifs. — Types divers de barêmes ; prix fermes, stations intermédiaires et soudure. — Effets généraux des abaissements de taxes.

Concurrence entre les voies de communication de même nature ou de nature différente ; ententes et coalitions. — Effets de la suppression des péages et tarifs de pénétration.

Rôle de l'Etat et de l'industrie privée en matière de travaux publics ; régie et concession ; décentralisation. — Contrôle judiciaire ou administratif ; ses caractères et ses attributions.

Association financière par les subventions, la garantie d'intérêts et le partage des bénéfices. — Bases diverses de ces contrats. — Régime appliqué, en France, aux grandes et aux petites Compagnies ; forfaits et formules d'exploitation.

Travaux publics autres que les voies de communication : distributions d'eaux, de force, de lumière ; irrigations, dessèchements, etc. — Régime administratif et financier.

CONCLUSIONS GÉNÉRALES

Caractères très spéciaux du mouvement économique au XIXe siècle. — Causes du développement actuel des idées interventionnistes et socialistes. — Le progrès véritable.

LIVRE PREMIER

THÉORIE GÉNÉRALE DES PHÉNOMÈNES ÉCONOMIQUES

CHAPITRE PREMIER

CARACTÈRES ESSENTIELS DE L'ÉCONOMIE POLITIQUE

I. **Objet de l'Economie politique.** — A. — Définitions. — On dit habituellement que l'Economie politique est la *science des richesses*. Mais afin de bien saisir la portée de cette définition, il est d'abord nécessaire de préciser le sens du mot richesses, ce qui exige quelques explications préalables, et de spécifier à quel point de vue l'Économie politique étudie les phénomènes auxquels donnent lieu les richesses ainsi définies. En outre, pour donner une définition complète de l'Economie politique, il faut y faire entrer la notion de *services,* afin de ne pas laisser en dehors une foule de rapports économiques dans lesquels n'apparaît aucun objet matériel auquel on puisse appliquer le nom de richesse.

Les philosophes et les poètes ont maintes fois présenté le désir comme l'origine de toute activité humaine. Les désirs qui nous aiguillonnent incessamment ont pour origine les *besoins* variés dont nous recherchons la satisfaction. Ces besoins sont infiniment multiples et divers : il en est de physiques, comme celui de boire et de manger ; il en est d'intellectuels, comme celui de connaître et de comprendre ; il en est de moraux, comme celui de vivre auprès de ceux que nous aimons et de les voir heureux. Les besoins ne diffèrent pas moins par leur cause que par leur objet : les uns tiennent à notre nature même, comme celui de nourriture ou d'affections familiales ; les autres sont plus ou moins factices, acquis ou développés par l'habitude et la culture, et n'en ont pas moins de puissance, par exemple le besoin de fumer du

tabac ou celui de voir et de goûter des œuvres d'art. Enfin, pour donner au mot sa signification la plus étendue, il faut comprendre parmi les besoins humains, non seulement ceux dont la satisfaction est salutaire, propre à conserver notre existence et à développer nos facultés, mais encore ceux qui tendent à les détruire, comme le besoin d'alcool pour un buveur. C'est là un besoin auquel il est bon de ne point céder et que le buveur doit s'efforcer de perdre, en changeant ses habitudes ; mais, tant qu'il n'a point réussi à se corriger définitivement, ce n'en est pas moins un besoin, qu'il sent avec une extrême vivacité et qu'il souffre de ne pas satisfaire.

L'*utilité* est la propriété qu'ont certains objets de pouvoir contribuer à la satisfaction de nos besoins. Sans doute, ceux de ces besoins qui sont de l'ordre le plus relevé, moral ou intellectuel, ne peuvent pas recevoir satisfaction par des moyens matériels, mais certaines conditions matérielles n'en sont pas moins nécessaires à leur satisfaction : l'étude exige la possession de livres, d'instruments, etc. ; l'affection la plus haute ne sera une source de joie complète que si nous pouvons assurer le bonheur de la personne aimée, et tout objet qui pourra y contribuer sera pour nous, à ce point de vue, un objet utile.

L'utilité d'un objet est directe, quand il est employé à la satisfaction immédiate de nos besoins comme le pain ; elle est indirecte, quand il concourt à produire ce qui servira à cette satisfaction, comme fait la charrue.

Parmi les choses utiles, il en est qui existent en quantité indéfinie eu égard à nos besoins et dont chaque homme peut user discrétionnairement, comme l'air atmosphérique. Mais la plupart d'entre elles sont en quantité trop limitée pour qu'il en soit ainsi. On exprime par le mot *rareté* le fait que les objets d'une certaine espèce ne sont pas assez abondants pour donner satisfaction complète à tous les besoins auxquels ils répondent ; tout produit est plus ou moins rare, dès que tous les hommes n'en obtiennent pas, sans aucun effort, la quantité qu'ils désirent.

Dans la plupart des cas, l'usage d'un objet par certains individus est exclusif de son utilisation par d'autres ; par le seul fait qu'il est à la disposition d'un homme ou d'un groupe d'hommes, nul autre n'en peut plus disposer. Les objets dont l'usage implique affectation spéciale à la satisfaction des besoins de certains individus ou groupes d'individus et qui n'existent pas en surabondance doivent donc être *répartis* entre les hommes d'une manière ou d'une autre, et une fois cette répartition faite, quelles qu'en soient les bases et

l'origine, le lot de chacun lui est propre ; il est *approprié*. Si l'air que nous respirons habituellement n'a pas besoin d'être réparti et n'est pas susceptible d'appropriation, parce que tous les hommes le puisent dans un réservoir illimité, l'usage d'un terrain situé en un lieu où l'on respire un air particulièrement pur et salubre ne saurait être commun à tous et doit par conséquent être réservé en propre à quelques-uns ; l'air lui-même serait nécessairement l'objet d'une répartition et d'une appropriation, dans des cavernes où les hommes ne respireraient que grâce à un approvisionnement d'air comprimé.

On appelle richesses tous les objets utiles et rares susceptibles d'appropriation.

Non seulement les richesses que la nature fournit s'y trouvent en quantité insuffisante pour satisfaire à tous les besoins des hommes, mais en outre elles ne donnent à la plupart d'entre eux qu'une satisfaction très imparfaite. Les hommes s'efforcent de suppléer à cette insuffisance par la *production* de nouvelles richesses. Les changements qui sont apportés dans la répartition des richesses recueillies ou produites par eux constituent ce que l'on appelle la *circulation*.

L'utilité des richesses se manifeste sous deux formes bien différentes : tantôt nous les *consommons* comme le pain ou, autrement dit, nous détruisons leur utilité pour la satisfaction de nos besoins ; tantôt nous en tirons des *services*, c'est-à-dire que nous en faisons usage pour donner satisfaction à nos besoins sans que leur utilité future soit diminuée, sans qu'elles soient consommées. Les services, comme les richesses, peuvent tantôt donner à nos besoins une satisfaction immédiate, — tel le service rendu par la maison que nous habitons, par le tableau que nous regardons, — tantôt être employés à préparer la satisfaction des besoins futurs par la production des objets qui seront consommés, — tel le service de la charrue avec laquelle nous cultivons la terre. Dans aucun de ces cas, l'usage fait des biens dont nous tirons certains services n'entraîne leur destruction, s'il est sagement ordonné ; le service rendu est seul consommé.

Les richesses ne sont point seules à concourir à la satisfaction de nos besoins en nous rendant des services ; les autres hommes nous en rendent d'analogues à ceux que nous venons de citer. L'homme a cessé d'être pour l'homme une richesse et un objet de consommation, partout où la civilisation a déraciné l'esclavage et l'anthropophagie ; mais la nécessité, pour chacun de nous, de faire appel au concours des autres, s'est au contraire

développée à mesure que la complexité de la production et la variété des connaissances humaines se sont accrues. Les services que les hommes se rendent ainsi mutuellement rentrent dans les deux mêmes catégories que ceux qu'ils tirent des richesses dont ils font usage sans les consommer : un homme fait appel au concours d'autres hommes soit pour qu'ils donnent directement satisfaction à certains de ses besoins, comme le médecin, le professeur, le domestique, — soit pour qu'ils l'aident à produire, comme l'ouvrier employé dans une ferme ou une usine.

L'Economie politique a pour objet l'étude des lois qui président à la production, à la répartition, à la circulation et à la consommation des richesses, ainsi qu'à la prestation des services, en tant que ces lois découlent de l'état d'esprit des hommes vivant en société.

La dernière phrase de cette définition est la seule que les développements précédents n'expliquent pas suffisamment. Elle a pour but de marquer la limite entre les lois économiques et celles qui sont l'objet des études technologiques ou anthropologiques.

D'abord, pour établir la distinction entre l'Economie politique et la *technologie*, il est indispensable de bien indiquer que la première s'occupe de la production ou de la circulation des richesses uniquement au point de vue de l'influence qu'exerce sur elles *la nature et le développement de l'esprit humain*. Deux exemples suffiront à faire saisir la portée de cette remarque. L'action des engrais et des amendements sur le rendement des terres cultivées est, sans aucun doute, un élément essentiel de la production, mais son étude rentre dans celles de la chimie agricole et de la physiologie végétale, parce qu'elle est totalement indépendante de l'état d'âme du cultivateur ou du consommateur futur ; au contraire, l'influence qu'exerce sur les progrès culturaux l'exploitation directe par le propriétaire, le fermage ou le métayage, est une question économique, parce que cette influence découle exclusivement de l'esprit différent qu'un propriétaire, un fermier ou un métayer apportent à la culture. De même, les progrès réalisés dans la construction des navires ou des locomotives, causes premières du développement des transports, dépendent seulement de la mécanique appliquée, tandis que l'étude des tarifs de chemins de fer relève de l'Economie politique, parce que l'action des tarifs sur le développement du trafic provient exclusivement de l'influence que le montant du prix à payer exerce sur la décision des personnes qui pourraient voyager ou expédier des marchandises.

L'Economie politique est donc une science *morale*. Mais en même temps c'est une science *politique*, comme son nom même l'indique, une science qui étudie l'homme en société ou plutôt en *société organisée*. Sans doute, l'homme isolé aurait des besoins, et les objets propres à y satisfaire seraient des richesses ; mais entre l'analyse physiologique ou psychologique de ses besoins, d'une part, et l'examen technique des moyens de conserver, de transformer et d'accroître les richesses dont il disposerait, d'autre part, il n'y aurait pas place pour une étude économique ayant une portée quelconque, parce que l'on ne rencontrerait pas les relations entre les hommes qui seules introduisent un élément nouveau, justifiant une science spéciale. Il faut, pour que des rapports économiques surgissent, non seulement qu'il y ait une société, mais qu'elle présente une organisation au moins rudimentaire, qu'elle soit assez policée pour que la force brutale n'y règne pas seule, car là où il n'y aurait pas d'autre droit que le droit du plus fort, la satisfaction des besoins de chacun dépendrait uniquement de la mesure dans laquelle il serait de taille à dépouiller les autres et à ne pas se laisser dépouiller par eux.

Les études sur l'Economie politique de Robinson ou sur celle qui aurait régi un prétendu *état de nature* antérieur à toute organisation politique sont donc de purs jeux d'esprit, non seulement parce qu'elles visent des situations dénuées de tout intérêt pratique, mais parce qu'elles commencent par éliminer la matière même de la science. Quelques auteurs modernes ont cherché à distinguer ce qu'ils appellent les rapports *économiques*, c'est-à-dire ceux de l'homme avec les choses, des rapports *juridiques*, en englobant sous ce dernier nom tous les rapports des hommes entre eux ; en réalité, la définition ainsi donnée des phénomènes économiques conduit tout simplement à supprimer l'Economie politique, car dans les rapports des hommes avec les choses, il est impossible de découvrir un objet d'étude qui ne relève pas de la psychologie, de la physiologie, de la chimie, de la physique ou de la mécanique. Sans doute, l'Economie politique, telle que nous la définissons, n'étudie elle-même que les conséquences des états psychologiques de l'homme aux prises avec ses besoins ; mais ce qui en fait une science distincte de la psychologie, c'est que les conséquences qu'elle étudie sont celles que les états psychologiques en question entraînent dans les rapports entre les hommes vivant en société et cherchant les moyens de satisfaire leurs besoins dans le milieu où ils sont ainsi placés ; la complexité de ces rapports explique qu'il y ait là un champ d'études assez vaste

et en même temps assez spécial pour constituer une véritable science, se distinguant nettement des autres sciences morales et politiques.

On peut reprocher à la définition que nous venons de donner de supposer résolus quelques-uns des problèmes les plus graves qu'agite la science, puisqu'elle implique les notions de propriété et de société qui donnent lieu aux plus vives discussions. Mais on s'aperçoit bien vite que ces discussions portent seulement sur la forme et sur l'étendue à donner à la propriété des choses par les hommes et à l'action de la société sur les individus. Quiconque ne se paye pas de mots reconnaît que tous les systèmes susceptibles d'être discutés comportent un régime de la propriété et un agencement de la société ; ceux qui prétendent vraiment exclure toute idée d'appropriation individuelle ou collective des biens et d'organisation sociale échappent à la discussion, parce qu'ils supposent une humanité n'ayant rien de commun avec celle que nous connaissons.

La science économique, ainsi définie, étudie à la fois l'*effort individuel*, qui est le moyen primordial par lequel chaque homme cherche à pourvoir à ses besoins, et l'*action collective* qui est plus apte à surmonter certaines difficultés et parfois même peut seule en triompher. Son objet essentiel est de rechercher comment se heurtent ou se coordonnent les efforts individuels inspirés par des intérêts divers, quelle part doit être faite à l'action collective, enfin comment cette action peut être organisée, soit par des accords volontaires, soit par l'intervention d'un pouvoir coërcitif exercé au nom de l'ensemble d'un groupe social plus ou moins étendu.

La science dont nous venons de définir ainsi l'objet comprend un assez grand nombre de branches, dont parfois on a prétendu faire des sciences distinctes. Les économistes particulièrement préoccupés des moyens de développer la puissance et la prospérité du groupe d'hommes constituant la nation à laquelle ils appartiennent, par opposition aux autres groupes nationaux, ont appliqué à cette étude la dénomination d'*Economie nationale*, qui a complètement remplacé en Allemagne celle d'Economie politique. De même, on fait grand usage aujourd'hui du nom d'*Economie sociale*, adopté par les publicistes qui poursuivent surtout l'amélioration du sort des travailleurs manuels, pour désigner les études ayant plus spécialement pour objet la structure de la société et les rapports entre les diverses classes dans

lesquelles on peut grouper ses membres. Au fond, ces dénominations caractérisent plutôt la tendance de certains enseignements que leur objet; nous n'avons jamais pu concevoir, quant à nous, comment on pourrait faire sérieusement de l'*Economie sociale* ou de l'*Economie nationale* sans y faire rentrer toute l'*Economie politique*, et réciproquement.

On appelle de même *Economie rurale* l'étude particulière des questions agricoles et *Economie industrielle* celle de l'organisation de l'industrie. La *Science financière*, qui s'occupe des moyens de subvenir aux dépenses des Etats, a des frontières un peu plus nettement délimitées que les subdivisions précédentes. En tout cas, les unes comme les autres ne sont que des chapitres détachés de la *Science économique*, et ne peuvent contenir que des formules empiriques sans base sérieuse quand elles prétendent s'en séparer complètement.

B. — Rapports de l'Economie politique avec la morale et avec le droit. — De la définition que nous venons de donner, il résulte que l'*Economie politique* étudie surtout les lois de l'activité humaine guidée par l'*intérêt*; mais l'intérêt n'est pas le seul mobile des actions des hommes. A côté de lui, on trouve l'idée du *devoir*, objet d'une autre science, la *Morale*. Nous n'avons pas, bien entendu, à discuter la question, si mal élucidée jusqu'ici, des origines de la notion de devoir et du caractère *impératif* qu'elle revêt. Pour établir la distinction entre la Morale et l'Economie politique, il nous suffit de constater que cette notion ne se confond pas avec celle de l'intérêt. Or, malgré tout le talent avec lequel a été parfois défendue la doctrine qui fait reposer la Morale sur l'intérêt bien entendu, il est trop évident que l'idée de devoir n'a plus de sens, du moment où elle devient identique à celle d'intérêt. Si, en effet, l'intérêt que chacun de nous serait tenu de ménager, dans ce système, est le sien propre, tel qu'il le conçoit en raison de ses goûts, de ses idées, de ses sentiments, en un mot de ses besoins de toute nature, l'idée d'obligation est parfaitement superflue pour en imposer le respect, et la Morale disparaît, parce que la notion de devoir n'existe plus et qu'il ne peut plus être question que d'éclairer l'égoïsme. Mais si, au contraire, la Morale doit nous apprendre à préférer parfois l'intérêt d'autrui au nôtre, ou même simplement à distinguer parmi nos intérêts, en cherchant à satisfaire quelques-uns de nos besoins plutôt que d'autres, non pas parce qu'ils sont les plus vifs, mais parce qu'ils sont les plus nobles, il faut bien qu'elle prenne ailleurs que dans

notre intérêt lui-même le fondement de ces distinctions et les motifs qui l'autorisent à nous prescrire certaines préférences. Il est surtout puéril de chercher la base des devoirs envers autrui dans la satisfaction personnelle que nous éprouvons à céder à nos sentiments naturels de pitié et de justice, puisque c'est précisément quand nous trouvons plus de satisfaction à nous livrer à d'autres penchants qu'à ceux-là que la Morale doit intervenir, pour soutenir l'altruisme contre l'égoïsme. Il l'est aussi de faire découler la notion du devoir des sanctions que la loi ou l'opinion attachent à l'inobservation de certaines règles, puisque c'est seulement au moment où les sanctions deviennent insuffisantes pour intéresser l'homme à observer une règle, que son respect ou sa violation prend un aspect moral.

L'Economie politique, science des intérêts, est donc autre chose que la Morale, science du devoir. Mais de ce qu'elle s'en distingue, il ne faut pas conclure qu'elle lui est opposée. C'est cependant un des reproches que lui font le plus souvent ses adversaires. On l'accuse de méconnaître et de sacrifier tout ce qu'il y a d'élevé et de noble dans le cœur humain, d'être une science dure et sans entrailles. C'est là un point qui a donné lieu à trop de discussions pour que nous ne nous y arrêtions pas un instant.

Il est certain que, quand l'Economie politique et la Morale traitent les mêmes questions, elles les traitent à des points de vue différents, et dès lors il serait possible qu'elles aboutissent à des solutions différentes. En fait, il n'en est pas ainsi, et nous ne croyons pas que l'on puisse citer une seule question sur laquelle les enseignements des économistes soient en opposition avec ceux des moralistes ; au contraire, il est beaucoup de cas où les uns et les autres donnent exactement les mêmes avis. Il n'est pas un économiste, par exemple, qui ne s'applique à démontrer que la probité, la fidélité à tenir ses engagements sont, pour un particulier comme pour un peuple, la voie la plus sûre vers la prospérité, tandis que les empiriques à courte vue cherchent souvent dans la mauvaise foi un moyen de sortir des difficultés présentes, en éludant les obligations dont il est trop difficile de s'acquitter.

On a souvent prétendu que l'Economie politique condamnait la charité. Rien n'est plus faux que cette allégation. Ce que l'Economie politique condamne, c'est la charité mal faite. Elle démontre que, pour secourir efficacement la misère, il faut y consacrer son intelligence et ses soins autant que son argent, et qu'en donnant à tort et à travers, on fait naître autant de maux

qu'on en soulage. Y a-t-il là rien de contraire à la pitié ? Appelle-t-on impitoyable le médecin qui mesure la nourriture à un malade affamé, pour le guérir plus promptement ? Faut-il préférer à sa conduite celle des parents ou des amis qui, cédant à leur bon cœur, apportent en cachette au convalescent le pain qu'il réclame et amènent ainsi une rechute mortelle.

De même, on accuse les libre-échangistes de manquer de patriotisme et de vouloir sacrifier au développement général de la richesse dans le monde les intérêts spéciaux de leur pays, s'il est moins bien armé que d'autres pour soutenir la concurrence. Or, ce qu'ils prétendent (à tort ou à raison, nous l'examinerons plus loin), c'est que l'intérêt propre de chaque pays est d'ouvrir le plus largement possible ses frontières ; c'est pour porter leur patrie au plus haut degré de richesse et de prospérité qu'ils lui conseillent d'abandonner le régime protectionniste.

On prétend aussi que l'Economie politique se préoccupe uniquement de l'augmentation de la masse des richesses, sans s'inquiéter de savoir si leur injuste accumulation dans quelques mains ne laisse pas la plupart des hommes dans la misère. On méconnaît ainsi la place énorme que la question de la répartition des richesses tient dans la science.

Les reproches dirigés contre les doctrines économiques reposent donc sur une connaissance inexacte de ces doctrines. Mais, fussent-ils fondés, en fait, ce ne serait une raison, ni pour abandonner l'étude de l'Economie politique, ni surtout pour en falsifier les conclusions. L'Economie politique est la science des richesses ; mais ceux qui la cultivent n'ont jamais prétendu que les richesses sont le premier des biens. A vrai dire, ce n'est même pas à eux qu'il appartient de discuter cette question purement philosophique. Sans doute, la richesse ne fait pas le bonheur ; il y a longtemps que la sagesse des nations l'a dit, et l'on contribue peut-être davantage à l'amélioration du sort des hommes en leur apprenant à se passer de la plupart des biens qu'en leur enseignant la manière de les acquérir. Le bonheur lui-même n'est pas tout en ce monde, et Stuart-Mill n'avait pas tort de dire qu'il vaut mieux être un homme malheureux qu'un cochon satisfait. Les économistes ne contestent point que le développement moral et intellectuel de l'humanité prime l'accroissement de sa prospérité matérielle. La richesse ne devrait être envisagée que comme un *moyen* pour atteindre des *buts* plus élevés ; si donc il était prouvé que certaines mesures propres à développer la richesse doivent entraver le progrès de l'huma-

nité vers le bien, le beau ou le vrai, il faudrait y renoncer sans hésiter. L'Economie politique recherche les moyens d'accroître la richesse des nations ; il est clair qu'on ne devrait point suivre ses enseignements, si l'on croyait, avec les Spartiates, que la richesse, bien loin d'être une force pour un peuple, est une cause de faiblesse. Elle étudie comment l'assistance doit être organisée, pour diminuer le paupérisme ; si l'on considère le paupérisme comme un bien plutôt que comme un mal, selon la vraie doctrine évangélique, si l'on croit son extension profitable à la fois au pauvre, qui fera plus aisément son salut, et au riche, qui pourra exercer plus largement sa charité, il faut faire l'aumône sans se préoccuper des maux indirects qu'engendre une générosité imprévoyante.

Mais, du principe que les considérations morales devraient prévaloir incontestablement sur les considérations économiques, si elles étaient réellement en conflit, il ne saurait résulter qu'on doit modifier les conclusions auxquelles conduit l'étude de la Science des richesses, lorsqu'on les croit en contradiction avec la Morale. Quelle singulière idée se font donc de la moralité ceux qui, pour la mieux servir, demandent que l'on cache ou que l'on altère la vérité ! La première règle morale, celle sans laquelle il n'y a plus de Morale, c'est le respect de la vérité. Le premier devoir de l'homme d'études, c'est de dire loyalement à quelles conclusions ses études le conduisent. Si les conclusions différentes auxquelles aboutissent des considérations d'un autre ordre doivent prévaloir, pour régler la conduite des hommes et des peuples, du moins saura-t-on ce qu'on sacrifie, pourquoi et dans quelle mesure on le sacrifie. Plus d'un économiste a prouvé, en se contentant de poursuivre des travaux peu lucratifs, alors que sa réputation et son autorité financière lui ouvraient toute grande la voie de la fortune, que la richesse n'était pas pour lui le but de la vie. La richesse ne doit pas être davantage, pour les peuples, le but essentiel de l'activité nationale.

Mais s'il convient de la ramener au rang secondaire qui est le sien, ce n'est pas une raison pour méconnaître, par un puritanisme affecté, la place énorme qu'elle tient légitimement dans les préoccupations de l'humanité. Pour donner à ses facultés supérieures leur plein essor, il faut que l'homme échappe à l'étreinte du besoin physique, il faut que quelque loisir lui reste, après qu'il a travaillé pour se procurer les moyens d'apaiser sa faim, il faut que la société ait un excédant de ressources lui permettant de rémunérer le savant ou l'artiste qui ne travaille pas

directement à une production matérielle. Bien loin d'être en contradiction avec les formes supérieures du progrès, le progrès économique est la condition de leur réalisation. Aussi est-ce en toute sécurité de conscience, et avec la certitude de ne pas travailler à abaisser le niveau des préoccupations de l'humanité, que l'homme soucieux du bien général peut et doit aborder l'étude de l'Economie politique.

Si l'Economie politique n'a que des rencontres en quelque sorte fortuites avec la Morale, elle a au contraire des liens très étroits avec la troisième des sciences sociales, le *Droit*. L'Economie politique et la Morale formulent les règles de conduite que l'humanité doit suivre au point de vue de ses intérêts, d'une part, de ses devoirs, de l'autre ; le Droit positif, écrit ou coutumier, détermine les sanctions civiles ou pénales que la puissance publique donne à ces règles. On comprend souvent, il est vrai, dans la notion du Droit, des règles qui ne figurent ni dans les lois ni dans les usages ayant force de loi, qui parfois même les condamnent, un *Droit naturel* qui devrait inspirer le *Droit positif* et qui pourrait lui être opposé. Mais il nous semble y avoir là une confusion, tenant à ce que le même mot sert à désigner les droits qui appartiennent naturellement aux hommes et la science du Droit. En réalité, ce sont des considérations morales ou économiques, et non pas juridiques, que l'on invoque quand on condamne les dispositions inscrites dans les lois ou consacrées par la jurisprudence, non pas comme obscures, contradictoires, mal coordonnées, mais comme contraires à un Droit supérieur qui s'impose à la puissance publique aussi bien qu'aux citoyens. La subordination du Droit positif à la Morale et à l'Economie politique, dont il est l'application, ne l'empêche pas d'être le seul objet de la science du Droit, et c'est uniquement au nom d'autres sciences, dont les conclusions doivent dominer celle-là, que l'on peut condamner en certains cas les règles édictées par lui.

Les considérations économiques exercent une influence considérable sur toutes les parties du Droit et le Droit, à son tour, réagit sur la vie économique dans une large mesure. Cela est évident pour le Droit privé, puisque l'un de ses objets principaux est de réglementer la possession et la transmission des richesses, que le Code appelle les *biens*, ainsi que les effets des contrats passés entre les hommes pour l'échange des richesses ou des services ; les dispositions de la loi positive sur ces matières dominent nécessairement l'activité économique des hommes, et réciproque-

ment, les nécessités ou les préjugés économiques guident souvent le législateur. Quant au Droit public, il a toujours été en grande partie et il est de plus en plus dominé par les questions économiques. A l'intérieur de chaque Etat, il est rare que la possession du pouvoir ne soit pas dans une certaine mesure, pour les classes qui le détiennent, un moyen de servir leurs intérêts réels ou imaginaires ; par suite, on ne doit pas s'étonner que beaucoup d'hommes ne se préoccupent de l'organisation des pouvoirs publics qu'en vue d'en faire un instrument de domination économique. Dans les rapports entre les Etats, ce sont aussi très fréquemment les intérêts économiques qui déterminent les relations amicales ou hostiles ; le développement moderne du commerce international est même l'origine réelle des accords qui commencent, dans quelques matières, à faire du Droit des gens un Droit écrit, dont l'application et l'interprétation sont soumises, en cas de désaccord, à de véritables juridictions.

En se référant au Droit positif, qui consacre les conditions dans lesquelles se réalisent les rapports économiques, on rend leur description infiniment plus précise. D'autre part, le bien ou le mal fondé des mesures édictées pour leur donner cette consécration, les modifications qu'il conviendrait d'y apporter, sont un des sujets principaux des débats entre les économistes. Il est donc impossible de se livrer à une étude sérieuse de l'Economie politique sans toucher constamment aux questions juridiques ; c'est pourquoi la prétention parfois formulée de disjoindre absolument ces deux catégories de travaux nous paraît reposer sur une méconnaissance complète de leur objet réel.

Les sciences qui racontent et décrivent la vie de l'humanité, aux différentes époques et dans les différentes régions, sont de plus en plus pénétrées, elles aussi, par l'Economie politique. L'*histoire économique* des temps passés, la *géographie économique* des diverses parties du monde remplacent en partie le récit des guerres et la description des singularités extérieures des pays ou des peuples, à mesure que l'on comprend mieux dans quelle large mesure les événements et les mœurs s'expliquent par les besoins des hommes ou par les moyens mis à leur disposition pour y satisfaire et quel profit on peut tirer d'une large information sur ces matières. L'Economie politique, de son côté, utilise de plus en plus largement les renseignements historiques et géographiques. Elle se trouve ainsi rattachée par des liens de plus en plus

étroits à toutes les sciences morales et à toutes les branches de la sociologie.

II. Méthode et procédés d'étude. — Comme toutes les sciences qui ont pour objet la connaissance du monde réel, l'Economie politique prend pour base l'observation des faits et leur applique l'analyse et la déduction rationnelle, afin d'en tirer des lois. La combinaison des deux procédés permet seule d'arriver à la vérité. On risque de tomber dans de singulières aberrations si l'on cesse de les contrôler l'un par l'autre, si l'on s'en rapporte exclusivement soit aux faits que l'on croit avoir observés, soit aux raisonnements que l'on croit avoir bien déduits, sans soumettre à une critique sévère les observations qui paraissent conduire à des résultats illogiques ou les raisonnements dont les conclusions sont en désaccord avec les faits. Nous devons dire ici quelques mots des conditions spéciales dans lesquelles chacune des deux méthodes s'applique aux faits économiques.

A. — Observation des faits, statistique et usage de l'histoire. — La méthode expérimentale s'emploie, en Economie politique, sous trois formes différentes : l'observation directe des faits particuliers, l'étude des statistiques, celle de l'histoire économique des temps passés.

L'observation directe du *fait significatif*, suivant la méthode préconisée et appliquée par Taine avec tant d'éclat, est la seule manière de prendre la réalité sur le vif. Quiconque n'a pas su regarder directement et n'a pas été mêlé, dans une certaine mesure, au maniement des affaires, ne pourra jamais en comprendre la vie véritable ; souvent, un détail caractéristique jette une plus vive lumière sur tout un ensemble de phénomènes que de longues dissertations.

Seulement, ce que chacun de nous peut observer *directement* ne représente qu'une parcelle infinitésimale de la vie économique, et rien n'est plus dangereux que de généraliser hâtivement, en se laissant impressionner par ce que l'on voit au point d'y subordonner ce que l'on ne voit pas personnellement. D'autre part, dès que l'on connaît les faits *par un intermédiaire*, par les études d'autrui, on les voit avec moins de relief et toujours plus ou moins déformés par la vision personnelle de l'observateur.

L'appréciation exacte des circonstances dans lesquelles un fait économique s'est produit et de leurs conséquences est d'autant plus

difficile, qu'il est impossible de l'étudier en reproduisant à volonté ces circonstances. Sans doute, on peut faire des essais qui permettent de se rendre un certain compte du succès possible de telle ou telle combinaison. Mais il est impossible d'appliquer aux phénomènes économiques l'*expérimentation* telle qu'on la pratique dans les sciences physiques ou même naturelles, c'est-à-dire d'étudier comment un phénomène se modifie quand, toutes les circonstances restant les mêmes, on en fait varier une seule pour constater les effets de ses variations. Le milieu social, où se passent les faits économiques, est un milieu infiniment complexe, dont chaque élément touche à trop d'intérêts pour qu'il soit possible d'en isoler une partie afin d'y exécuter des expériences concluantes. On peut bien, par exemple, faire dans certaines entreprises des essais de participation aux bénéfices ou d'association coopérative ; mais le succès de ces entreprises dépend d'une foule de circonstances autres que celles dont on veut étudier les effets. Il est tout à-fait impossible d'appliquer successivement ou simultanément les divers systèmes de rémunération des travailleurs aux mêmes affaires, dans une même situation du marché, avec des hommes ayant identiquement les mêmes habitudes et les mêmes dispositions, comme il faudrait le faire pour tirer de la différence des résultats des conclusions probantes en faveur de l'un ou de l'autre des procédés qu'il s'agit de comparer.

Il faut donc prendre les faits tels qu'ils se présentent, et alors, ce qui est difficile, c'est de distinguer le fait vraiment *typique*, offrant un intérêt général, de celui qui est *exceptionnel*. Les succès ou les échecs constatés dans des cas particuliers ne comportent un enseignement utile que s'ils tiennent à des causes susceptibles de se reproduire dans la majorité des cas analogues, s'ils ne supposent ni vertus ni vices exceptionnels, ni circonstances anormales. Le fait qu'une œuvre d'assistance ou de solidarité a donné des résultats excellents, entre les mains d'un homme particulièrement habile et dévoué, ne prouve nullement que la même organisation réussirait ailleurs. Ce n'est pas sur une escroquerie dont on a été témoin, ou sur quelques crimes retentissants dont on a suivi l'histoire, que l'on peut juger l'état social ou moral d'un pays ou d'une époque, de manière à en tirer des conclusions applicables à la généralité des relations économiques. Il n'est pas douteux que, dans une grande ville, il se produit tous les jours des violences nocturnes ; mais, prît-on la peine de contrôler tous les faits divers relevés dans les journaux, cela n'apprendrait nullement si, au total, dans telle ou telle localité, la paix publique

est assurée dans la mesure du possible, ou s'il y règne au contraire un état anormal d'insécurité.

La *statistique* permet, il est vrai, de compter les faits semblables, de chiffrer par suite leur importance relative dans tel ou tel pays, de suivre leurs variations d'une époque à l'autre. Elle jouit aujourd'hui de toute la faveur de l'opinion ; chaque année, elle étend le champ de ses investigations et elle perfectionne ses méthodes. Elle constitue un instrument indispensable dans toutes les études sociales ; mais cet instrument ne doit être employé qu'avec réserve et précaution. L'abus que l'on en fait, de nos jours, est une source constante d'erreurs, qui se rattachent à trois causes principales.

En premier lieu, la statistique est souvent *inexacte*. C'est le cas, notamment, de toutes celles qui ne reposent pas, soit sur des opérations fiscales, soit sur des faits soumis à une déclaration obligatoire et contrôlée. On peut prendre pour exemple la statistique agricole, que nous citerons bien souvent. Les renseignements qu'elle donne sont recueillis par les Maires, par les professeurs d'agriculture ou par des Commissions spéciales, puis centralisés par Département et réunis au Ministère. On s'applique constamment à introduire plus d'exactitude et de précision dans les renseignements recueillis. Mais l'origine même de tous ces renseignements, c'est l'appréciation de personnes qui apportent plus ou moins de soin ou de conscience dans l'accomplissement de leur mission, et dont les plus consciencieuses ne connaissent qu'avec une approximation assez lointaine la production de chaque commune en blé ou en vin, le nombre de bestiaux existant, etc. ; le résultat final reste donc bien incertain.

On soutient parfois, à la vérité, que dans le total les erreurs de sens opposé se font compensation. C'est une idée juste, dans certaines limites, pour les erreurs purement *accidentelles* ; mais le calcul des probabilités montre que l'*erreur probable* sur le résultat d'une addition, va néanmoins en croissant en grandeur *absolue* à mesure que les chiffres douteux s'ajoutent ; quant à la grandeur relative de cette erreur, par rapport au total obtenu, elle est sans doute inférieure à l'erreur commise dans les observations les plus mauvaises, mais elle reste fort importante, si l'erreur propre de chaque document élémentaire est fréquemment considérable. Et si une partie notable de ces documents ne donne que des chiffres lancés au hasard, qui n'ont été soumis à aucun contrôle sérieux, le résultat total reste sans aucune autorité.

Il est vrai que les statistiques de cet ordre, qui ont une valeur très douteuse au point de vue des chiffres absolus, en ont davantage au point de vue des *variations* de ces chiffres ; elles servent utilement à établir une comparaison entre les constatations portant sur les mêmes objets, faites à des époques différentes par les mêmes procédés. S'il est difficile de savoir exactement quelle est la production d'une commune, il est plus facile de se faire une idée de la mesure dans laquelle la récolte y est meilleure ou moins bonne que l'année précédente ; du moment où les auteurs des renseignements élémentaires concernant une année se sont reportés aux chiffres fournis les années antérieures, l'ensemble des augmentations ou des diminutions qu'ils ont indiquées donne, avec assez d'approximation, le sens et l'importance des écarts d'une année à l'autre.

Mais, pour qu'il en soit ainsi, encore faut-il qu'il n'y ait pas d'*erreur systématique*, consciente ou inconsciente. On appelle erreurs systématiques celles qui tiennent à une cause générale, agissant toujours dans le même sens, pour les distinguer des erreurs accidentelles qui tendent à fausser les chiffres tantôt par excès, tantôt par défaut, sous l'influence de causes très diverses. Dès que des causes d'erreurs systématiques interviennent, le nombre des observations n'accroît plus la précision du résultat final, car il n'y a plus de compensation, même partielle, entre des inexactitudes qui sont toutes dans le même sens. Si la cause d'erreur systématique n'agit pas avec la même intensité à toute époque, les comparaisons entre les statistiques afférentes à des années successives sont elles-mêmes faussées. Quand, par exemple, une enquête se fait au moment où le monde agricole se préoccupe d'obtenir un dégrèvement d'impôt ou une mesure protectionniste, il existe une tendance générale à mettre en relief les souffrances de la culture, par l'effet de laquelle, même sans fraude volontaire, toute la statistique aura une nuance pessimiste. Si, au contraire, une enquête a pour objet de déterminer quelle part sera faite à une industrie dans la répartition de mandats électifs, de récompenses honorifiques, etc., il est certain que les intéressés consultés donneront une évaluation très exagérée du chiffre d'affaires et des bienfaits de leurs entreprises.

D'une manière générale, tous les renseignements recueillis *en vue d'un projet déterminé*, touchant aux intérêts de ceux qui les fournissent, ont ainsi un caractère *tendencieux*. On n'en peut dégager des documents utiles que s'il est possible de contrôler les uns par les autres les chiffres donnés, sur les mêmes faits,

par des personnes ayant des intérêts opposés dans la question en discussion. Quand deux statistiques dressées l'une par un syndicat ouvrier, l'autre par un syndicat patronal, sur des questions de salaires, d'accidents, etc., coïncident à peu près, on peut tenir la moyenne pour assez exacte. Quand elles diffèrent notablement, on ne sait qu'une chose, c'est que le chiffre vrai est compris entre les deux chiffres recueillis ; mais une étude approfondie permet seule de savoir si la vérité est à égale distance des deux, ou beaucoup plus près de l'un que de l'autre.

En second lieu, la statistique *ne donne pas toujours les renseignements qu'elle paraît donner*. C'est le cas notamment de la plupart des statistiques fiscales, dont nous signalions tout à l'heure l'exactitude. Elles révèlent bien l'importance de la matière imposée d'après les constatations du fisc ; mais, si l'élévation de l'impôt et l'insuffisance de la surveillance amènent un grand nombre de fraudes, la matière imposée peut différer beaucoup de la matière imposable. Par exemple, il n'y a pas de statistique plus souvent invoquée que celle de la consommation de l'alcool. Or, ce qu'elle donne, ce n'est pas la quantité consommée, c'est la quantité taxée. Tout l'alcool consommé en franchise par les bouilleurs de cru et tout l'alcool consommé en fraude restent en dehors ; on en donne bien des évaluations, mais il est évident qu'elles sont purement arbitraires. Le chiffre fourni par la statistique, pour la consommation, est un minimum, que la réalité dépasse certainement, mais dans une mesure inconnue et variable, de sorte que la consommation réelle peut augmenter en même temps que la consommation taxée diminue ; c'est ce qui a lieu, par exemple, quand de bonnes récoltes de fruits accroissent la production des bouilleurs de cru.

Enfin, en troisième lieu, la statistique, même exacte, même faisant connaître avec précision le sens des chiffres qu'elle donne, est très *difficile à interpréter*. Pour pouvoir tirer des conclusions utiles de la connaissance des faits, il faut connaître la *cause* de ces faits, et là est la véritable difficulté. Les mêmes résultats peuvent être amenés par des circonstances fort diverses et souvent opposées. Par exemple, la statistique judiciaire sert chaque année de base à une foule de commentaires sur l'accroissement ou la diminution de la criminalité dans un pays. Il est certain qu'elle donne, avec exactitude, le nombre des crimes et délits poursuivis, ou de ceux qui ont été constatés sans que leurs auteurs aient été retrouvés. Mais ce nombre peut varier par bien des motifs, en dehors de la variation du nombre réel des actes

coupables. Il varie, par exemple, chaque fois qu'une loi ajoute à la liste des délits ou en retranche certains actes, et la variation peut être énorme quand il s'agit d'un fait fréquent, comme l'ivresse publique. Si les Parquets prennent l'habitude de *correctionnaliser* les crimes, toutes les fois que leur qualification peut être atténuée, pour en soustraire la répression aux fantaisies du jury, les infractions graves se raréfient en apparence. Si, enfin, l'insuffisance de la police fait perdre au public toute confiance dans son intervention, beaucoup de vols peuvent rester ignorés, parce que les victimes ont jugé inutile de se déranger pour porter plainte. Dans l'ensemble, la diminution des infractions relevées peut aussi bien tenir aux progrès de la moralité publique qu'à l'affaiblissement de la répression, et la statistique ne donne aucun moyen de discerner dans quelle mesure chacune de ces causes y a contribué.

C'est ce qui rend si difficile la *statistique comparée* et, en général, l'usage des statistiques *étrangères*. Il est rare que les statistiques de deux pays dont la langue, les lois et les mœurs diffèrent soient établies sur les mêmes bases, contiennent les mêmes éléments et par suite soient comparables. Mais surtout, il est rare que celui qui les rapproche, même quand il sait ce qu'elles contiennent et comment elles ont été faites, connaisse suffisamment les circonstances de toute nature qui ont pu influer sur les faits constatés dans les pays étrangers pour raisonner sans trop de chances d'erreur sur leurs statistiques. Que de fois nous avons vu, par exemple, attribuer à des différences de tarifs des variations dans le trafic des chemins de fer se rattachant à l'inégalité des récoltes, à des crises locales, à des modifications dans la constitution d'un réseau, dont l'action, bien connue de tous dans le pays, échappait absolument aux étrangers qui consultaient les statistiques.

La troisième forme sous laquelle se pratique l'observation est l'étude de l'*histoire*. Elle aussi a pris, depuis un certain temps, une grande importance dans les travaux des économistes, notamment en Allemagne. Il est certain qu'on évite souvent des généralisations hâtives, quand on prend soin d'examiner les aspects différents sous lesquels des phénomènes de même nature que ceux auxquels nous assistons se manifestaient dans des milieux qui différaient infiniment du milieu actuel, non seulement par l'état d'avancement des connaissances techniques, mais

aussi par les dispositions psychologiques des individus et par la structure de la société.

Mais la difficulté de connaître suffisamment les circonstances d'un fait ou d'apprécier l'exactitude d'un chiffre, déjà si grande pour les faits et les chiffres contemporains, s'accroît singulièrement quand il s'agit du passé, surtout quand on veut remonter jusqu'aux époques sur lesquelles nous n'avons que des documents rares et incomplets. L'histoire n'offre par elle-même qu'un intérêt de pure curiosité ; elle ne présente une utilité scientifique réelle que si sa connaissance aide à dégager les lois générales qui seules conduisent à une compréhension réelle des phénomènes passés ou présents et à une certaine prévision des évènements futurs. Or, l'usage de l'histoire y aide souvent, mais il y est quelquefois un obstacle. Le grand danger auquel n'échappent pas beaucoup de partisans de la méthode historique, c'est d'attacher une importance excessive à des singularités qui peut-être ne nous apparaissent comme telles que faute de connaître les circonstances qui les expliqueraient. Bien souvent, ils présentent comme des dérogations aux lois économiques, infirmant l'autorité de la science tout entière, des faits qui s'expliquent parfaitement par le jeu même de ces lois entraînant, dans des circonstances différentes, des conséquences autres que celles auxquelles nous sommes habitués. Le fait, par exemple, que des privilèges royaux ont été l'origine de la prospérité de beaucoup d'industries, à une époque où la liberté était un privilège, puisqu'il en fallait un pour échapper aux innombrables règlements dans lesquels l'Etat et les corporations étouffaient tout progrès, ne prouve nullement qu'à aucune époque, la protection gouvernementale accordée à certaines entreprises ait constitué pour un pays un régime préférable à celui de la concurrence libre et égale pour tous.

Souvent aussi, les hommes adonnés à l'étude de l'histoire sont trop disposés à considérer l'existence d'un fait comme sa justification, à admettre que, du moment où une tendance se développe, cela prouve qu'elle répond aux besoins du moment et que dès lors elle est bienfaisante : la foi universelle qui se manifeste aujourd'hui dans les avantages de l'intervention de l'Etat et son développement dans la plupart des pays ne démontre pas plus sa nécessité que l'habitude de consulter les augures dans l'antiquité n'était une démontration de leur clairvoyance.

C'est par ces raisons que l'observation des faits, élément essentiel de toute connaissance scientifique, ne saurait à elle seule

conduire à cette connaissance. Les faits sont trop multiples, trop divers, trop difficiles à constater, chacun d'eux dépend de causes trop nombreuses, pour qu'on puisse aisément tirer des conclusions scientifiques de leur seule constatation. Les conclusions hâtives, basées sur des enquêtes imparfaites ou mal interprétées, sont devenues, dans les études économiques, un mal aussi granp qu'était jadis l'abus des raisonnements abstraits (1).

B. — Méthode déductive ; principe de l'intérêt personnel ou du moindre effort. — La méthode déductive a été surtout en honneur au début de ce siècle. Si on en a parfois abusé, elle a cependant son utilité. Quand certaines données expérimentales ont pu être établies avec une certitude suffisante, les conséquences qu'on en déduit logiquement ont de grandes chances d'être exactes, et peuvent guider, en tout cas, vers la connaissance de vérités nouvelles ; mais, si l'on enchaîne une trop longue suite de raisonnements sans en contrôler les résultats par l'expérience, on risque fort d'omettre certains faits dont l'oubli conduit peu à peu à s'écarter entièrement de la réalité.

On n'a guère vu d'auteur élever la prétention de décrire tous les phénomènes économiques en les déduisant logiquement d'un principe unique. Cependant, de nos jours, on a souvent distingué de l'Economie politique *appliquée* une science abstraite, ayant un caractère presqu'exclusivement déductif, que l'on a appelée l'*Economie politique pure*. La conception d'une telle science n'a rien d'absurde en elle-même. S'il était possible de résumer dans un très petit nombre de règles précises les principes essentiels qui régissent l'activité économique des hommes, on en pourrait déduire une série de lois qui domineraient toutes les manifestations de cette activité, comme les théorèmes de la mécanique rationnelle dominent tous les mouvements des corps. Il est vrai que l'âme humaine est chose trop complexe pour se mettre en formules simples. L'observation montre néanmoins que la plupart des actes de la vie économique de chaque homme sont inspirés par une même cause, le souci de satisfaire le mieux

(1) On ne saurait trop rappeler l'exemple du grand ouvrage sur les religions, que Benjamin Constant prépara et remania pendant quarante ans. Il avait rassemblé dix mille faits qui, pendant de longues années, avaient servi de base à un travail hostile aux idées religieuses ; puis, à un moment donné, sous des influences nouvelles, il évolua et modifia l'esprit de son ouvrage, mais en se servant toujours des mêmes exemples « Ils ont fait volte-face au commandement, disait-il lui-même, et chargent maintenant en sens inverse. Quel bel exemple d'obéissance passive ! »

possible à ses besoins individuels, et qu'en recherchant quelle conduite ce souci doit lui faire adopter dans toutes les manifestations de son activité ayant pour objet la production ou l'échange des richesses et des services, on arrive à expliquer tous les phénomènes économiques connus et à prévoir très fréquemment ceux qui se produiront dans des conjonctures nouvelles. On peut donc dire que c'est le *principe de l'intérêt personnel* qui est le fondement de toute l'Economie politique pure.

Mais, restreint à cette constatation, ce principe ne résumerait que d'une manière très imparfaite les dispositions habituelles des hommes. Il est bon de le compléter en y introduisant deux idées dont l'une n'est que le développement logique de la première et dont l'autre est la constatation d'un fait universel.

En premier lieu, il est évident que, pour chaque homme, la seule manière de donner à ses besoins des satisfactions aussi étendues que possible, avec des forces et des ressources limitées, est de diriger l'emploi de ses moyens d'action de telle sorte que chacune de ces satisfactions soit obtenue en y consacrant le minimum d'efforts ou de sacrifices indispensable. En faisant apparaître cette notion essentielle dans l'énonciation du principe de l'intérêt personnel, on lui donne la forme qui l'a fait souvent désigner sous le nom de *principe du moindre effort*.

En second lieu, l'observation nous montre que le guide habituel de l'activité des hommes n'est pas un intérêt uniquement individuel et que, dans les préoccupations de chacun d'eux, le souci du bonheur de ses proches tient autant et parfois plus de place que le souci de son bonheur propre. Sans doute, au point de vue philosophique, on peut dire que celui qui se dévoue à sa femme ou à ses enfants, non pour accomplir un devoir, mais parce que les affections naturelles lui font trouver ses plus grandes joies dans leur bonheur, ne poursuit encore que des satisfactions personnelles. Il n'en est pas moins vrai qu'au point de vue économique, le désir de pourvoir aux besoins d'un autre, de si près qu'il nous tienne, ne produit pas les mêmes effets que la poursuite exclusive de notre intérêt purement individuel. Pour que le principe du moindre effort résume réellement les dispositions essentielles d'où découle toute la direction de l'activité humaine, il faut y faire entrer la notion de l'*intérêt de la famille*, en le libellant ainsi :

L'homme recherche constamment ce qu'il croit être la plus grande satisfaction de ses besoins et de ceux de sa famille, par les moyens qu'il considère comme lui donnant la moindre peine.

Ce principe n'est pas un axiome formulé *a priori* ; c'est une vérité expérimentale, dont le bien-fondé est constaté facilement par l'observation directe, puis contrôlé par la confirmation que les faits apportent aux conclusions qu'on en déduit. On a contesté son exactitude et on a plaisanté sur l'homme simplifié et théorique, *homo economicus*, que les économistes substituent à l'homme réel en l'adoptant. Sans doute, il ne faut pas prendre ce principe dans un sens trop absolu ; mais il suffit de regarder autour de soi pour voir quelle large part de vérité il renferme. Rien ne nous autorise à le considérer comme la caractéristique nécessaire du genre humain : on peut concevoir une humanité supérieure à celle que nous connaissons, où le dévouement à l'intérêt général serait le principal mobile des actions de chacun ; on en peut concevoir une très inférieure, où la plupart des hommes, ne songeant qu'à eux-mêmes, abandonneraient sans remords leur femme et leurs enfants. Si l'une ou l'autre de ces hypothèses se réalisait, le monde économique serait tout différent de ce qu'il est : dans le premier cas, le stimulant de l'intérêt privé, qui est actuellement le principal moteur de ce monde, deviendrait inutile ; dans le second, la part de liberté dont chacun jouit aujourd'hui devrait être fort restreinte, puisque la conservation de l'espèce ne pourrait plus être assurée que par une action coercitive des pouvoirs publics, — si tant est qu'elle pût l'être par un procédé quelconque.

Mais en fait, aujourd'hui, un pareil développement, soit de l'altruisme, soit de l'égoïsme, ne se présente qu'exceptionnellement, et le cas général, c'est l'*égoïsme familial* résumé par la formule que nous venons de donner. Certes, l'amour de soi et des siens n'exclut pas tout autre sentiment. A toute époque, le patriotisme, la charité jouent un certain rôle parmi les motifs des actions de la plupart des hommes et dominent entièrement l'existence de quelques créatures d'élite ; il y a même des moments d'exaltation, de péril public, où ces sentiments effacent tous les autres, et semblent seuls animer tout un peuple. Mais, que le lecteur descende en lui-même et observe ceux qui l'entourent ; qu'il cherche, parmi les actions et les travaux de chaque homme, parmi ses pensées et ses préoccupations, combien se rapportent à l'intérêt direct de lui-même ou des siens, et combien à un intérêt général ou aux intérêts de personnes qui ne le touchent pas de très près ; qu'il compare, dans les dépenses des personnes mêmes signalées comme généreuses, la fraction consacrée volontairement à autrui et celle qui est réservée à la famille ; il reconnaîtra

bien vite que le seul principe d'action présentant, dans notre société, un caractère de continuité et de généralité suffisant pour provoquer l'effort régulier et incessant nécessaire à la satisfaction des besoins de l'humanité, est celui que nous venons d'indiquer.

Et il semble bien que ce n'est pas là un caractère propre à notre société. L'histoire nous montre que l'amour de la cité a joué un plus grand rôle qu'aujourd'hui, aux époques où le salut de cette cité, sans cesse menacé, était la seule garantie de la vie et de la liberté de tous les citoyens. Les récits des géographes nous présentent, en sens inverse, des peuplades où le lien de famille est singulièrement relâché. Mais, dans tous les temps et dans tous les lieux connus, nous voyons le dévouement absolu au bien public où l'égoïsme purement individuel garder un caractère exceptionnel. Le retentissement même qu'éveillent leurs manifestations montre bien ce caractère, et prouve que le moteur normal de la société est l'intérêt privé entendu dans le sens large où il comprend l'intérêt de la famille.

L'observation, qui met en évidence le rôle prépondérant de l'intérêt familial, confirme en même temps l'assertion que, dans la poursuite des biens utiles à lui-même et aux siens, l'homme s'applique à obtenir de chacun de ses efforts le rendement maximum, et qu'il tâche d'atteindre le plus aisément et le plus promptement possible chaque résultat poursuivi, soit pour pouvoir s'engager aussitôt dans la poursuite d'un résultat nouveau, soit pour se livrer au repos ou aux distractions.

Prenant donc le principe formulé plus haut comme une vérité d'expérience, et raisonnant sur les conséquences logiques qui en découlent, on pourra prévoir, par la méthode déductive, non pas la conduite que tiendront *tous les hommes dans tous les cas*, mais celle que tiendront *la plupart des hommes dans la plupart des cas*, et c'est là seulement ce que recherche une science sociale.

Cela ne veut pas dire, cependant, que l'homme soit toujours et partout le même, ni que la constitution du monde économique puisse se déduire logiquement du principe de l'intérêt privé et du moindre effort. C'est qu'en effet, ce principe, dans sa généralité, laisse une très large part aux divergences entre les divers milieux et les divers individus. Le sens qui doit être attaché aux termes essentiels de cette proposition, la manière de concevoir la *satisfaction des besoins*, la *famille*, la *peine*, varie singulièrement selon les époques, les climats, les races, les habitudes, les

caractères, et il en résulte des différences considérables dans la vie économique.

D'abord, les *besoins* prédominants varient suivant les mœurs et les personnes. Par exemple, chez l'être incapable de réflexion, les satisfactions immédiates comptent seules ; à mesure que la prévoyance se développe, le désir d'acquérir des richesses, en vue de pourvoir aux besoins futurs, apparaît et grandit à tel point que l'augmentation de la fortune finit par devenir une passion ayant sa fin en elle-même, indépendante de l'usage qui pourra être fait ultérieurement de cette fortune. De même, à côté du besoin commun de nourriture et d'abri, auquel la nature ne nous permet pas de nous soustraire, le sauvage lui-même éprouve le besoin de parure. Dans une société plus civilisée, le désir d'acquérir le pouvoir, les honneurs, l'estime publique constituent de puissants stimulants. En attachant des récompenses ou des punitions aux actes favorables ou nuisibles à autrui, la société arrive à déplacer l'intérêt personnel de telle sorte que les hommes même les plus égoïstes sont conduits à servir l'intérêt général, pour en tirer certains avantages, et à s'abstenir de porter préjudice aux autres, pour éviter certains châtiments.

La conception de la *famille* ne varie pas moins. Dans les sociétés primitives, où la sécurité de chacun ne pouvait être assurée que par des appuis nombreux, la solidarité subsistait dans une famille fort étendue, un véritable clan, comprenant non seulement des parents très éloignés, mais des serviteurs et des clients. Peu à peu, elle s'est restreinte à ce point, qu'aujourd'hui, le père, la mère et les enfants constituent presque seuls la véritable famille, et que, même entre frères, le lien va se relâchant dans un grand nombre de cas.

L'estimation que chacun fait des diverses sortes de *peines* à supporter, pour conquérir l'objet de ses désirs, est encore plus variable. Dans un même ordre d'efforts, chacun cherche à obtenir le plus de résultats possible avec le moins de mal possible ; mais tel genre d'effort, qui serait presqu'irréalisable pour l'un, est facile pour l'autre. Braver le danger est un jeu pour le sauvage ou pour le chef féodal, à qui le travail assidu et régulier serait odieux ; tel travailleur obstiné serait peut-être un lâche devant le péril. Dans le travail même, l'effort musculaire est pour les uns bien plus facile, pour les autres bien plus pénible que l'effort intellectuel.

Enfin, la comparaison instinctive que chacun fait, avant d'entreprendre le travail nécessaire pour obtenir un résultat

déterminé, entre la peine à s'imposer et le gain à en attendre, conduit des hommes différents à des résolutions toutes différentes. Le lazarone qui, ayant satisfait son appétit, ne songe qu'à prolonger indéfiniment sa sieste, considère comme folie l'effort incessant que fait l'anglo-saxon pour accroître indéfiniment son bien-être. Au contraire, pour beaucoup d'hommes, l'exercice de leurs facultés est en lui-même une satisfaction, de telle sorte qu'après avoir cherché à obtenir certains résultats en y dépensant le moins d'efforts possible, ils poursuivent un objet qui n'offre en lui-même presqu'aucun intérêt, en vue uniquement de donner un but à leur activité ; parfois même, ils se livrent à un véritable travail, à titre de simple récréation. C'est à ce même goût d'exercer ses facultés qu'il faut rattacher l'amour de l'étude, des recherches scientifiques ou des inventions pratiques poursuivies sans aucune préoccupation des avantages matériels à en attendre, qui est un des facteurs importants du progrès matériel et intellectuel de l'humanité.

Ainsi, fut-il absolu, le principe qui a été présenté, avec raison suivant nous, comme dominant toute l'Economie politique, resterait sujet à des applications trop variées pour servir à lui seul de base à la science. Mais nous avons vu, d'autre part, qu'il n'est pas absolu et qu'il se combine chez presque tous les hommes avec des principes différents dont l'action, moins permanente, varie d'intensité suivant les temps et les lieux. Le dévouement à l'intérêt général, ou inversement l'oubli des devoirs de famille, viennent donc modifier encore les effets, déjà si divers, de l'intérêt familial.

Il faut bien remarquer qu'au point de vue économique, les effets de l'égoïsme familial, qui est le cas ordinaire, ceux de l'altruisme ou de l'égoïsme purement individuel, qui sont l'exception, sont totalement indépendants de l'*origine* de ces dispositions différentes. Nous avons dit que la Morale et l'Economie politique sont choses absolument distinctes et qu'il nous paraissait absolument impossible de faire reposer la Morale sur l'intérêt bien entendu ; mais en fait, quand l'intérêt et la Morale peuvent produire les mêmes effets, que ce soit l'un ou l'autre qui guide les hommes, les conséquences seront les mêmes. Il faut admettre, dans tous les raisonnements économiques, que l'intérêt des enfants inspire les parents, autant et souvent plus que le leur propre ; qu'en agissant sous cette impulsion, les parents cèdent à un instinct purement animal ou qu'ils se gui-

dent sur une conscience raisonnée de leurs devoirs, cela ne modifie en rien les conséquences de cette disposition. Les conclusions à tirer du fait que la charité envers les inconnus et le dévouement au bien public existent, mais n'exercent qu'une influence très secondaire sur la conduite de la plupart des hommes, sont indépendants de la question de savoir si les actes inspirés par ces sentiments ont uniquement pour but de procurer à celui qui s'y livre la satisfaction qu'il éprouve en cédant à ses tendances, nobles ou basses, ou s'il les a accomplis parce qu'il s'y croyait tenu en vertu d'une obligation supérieure.

De même, les effets pratiques des religions dépendent uniquement de la puissance de leur empire, et nullement du caractère intéressé ou désintéressé des sentiments auxquels elles font appel. Pour les âmes vraiment religieuses, pour lesquelles le culte n'est pas une habitude machinale ou une obligation mondaine, le souci du salut éternel domine tellement tous les autres, qu'il transpose complètement l'objectif de la plupart des actions : sans doute c'est l'intérêt individuel qui reste le guide habituel de la plupart des croyants, car, même parmi eux, l'amour divin dégagé de toute préoccupation personnelle des peines ou des récompenses éternelles reste l'exception, et il n'y a vraiment désintéressement que là où il y a sacrifice de soi ; mais le déplacement de cet intérêt, porté pour eux au delà de l'existence terrestre, produit en ce monde des effets souvent très semblables à ceux du parfait désintéressement. Si cette conséquence était plus fréquente, si les idées religieuses pouvaient étendre pratiquement leur action sur la plupart des hommes sans être obligées, pour cela, de s'accommoder à leurs instincts en tolérant la prédominance des intérêts temporels, l'Economie politique tout entière en serait bouleversée, car tous les raisonnements basés sur le principe de l'égoïsme familial appliqué à l'existence terrestre cesseraient d'être conformes à la réalité.

En fait, il n'en est pas ainsi, et les déductions basées sur le principe fondamental que nous avons formulé, abstraction faite de ses origines morales, restent la source de la plupart des vérités importantes découvertes en Economie politique. Mais ce principe reste trop divers dans ses manifestations, il se heurte dans l'application à trop de principes différents ou opposés, pour qu'il soit possible d'en tirer la science tout entière par voie déductive, comme on tire les sciences mathématiques d'un certain nombre d'axiomes ou de définitions. C'est pourquoi les rares auteurs qui se sont contentés de raisonner, d'une manière abstraite, sur les

conséquences de ce principe fondamental, se sont souvent écartés complètement des faits réels, dans leurs théories les plus ingénieuses.

A plus forte raison, l'emploi des *formules mathématiques* ne saurait-il être considéré comme la méthode normale, même en Economie politique pure. Il peut conduire, dans quelques cas, à des résultats intéressants ; il peut fournir des comparaisons ou des analogies qui permettent de mieux faire saisir la nature de certains phénomènes et de préciser le sens et la portée de certaines lois ; les économistes mathématiciens ont rendu, à cet égard, de réels services à la science. Mais il nous semble bien que, tant qu'ils restent dans les cas simples, leurs démonstrations peuvent être présentées tout aussi bien en langage ordinaire, et que, quand ils en sortent, ils risquent fort de s'écarter de la réalité.

C. — Emploi simultané de l'observation et de la déduction. — Puisque l'observation pure et simple des faits, ou la déduction logique partant d'un principe général, nous paraissent l'une et l'autre également insuffisantes pour arriver à la connaissance des vérités économiques, la conclusion à en tirer, c'est qu'il est indispensable de les appuyer l'une par l'autre et que leur union seule peut donner des résultats certains. Les raisonnements basés sur le principe de l'intérêt personnel ou du moindre effort permettent sans doute souvent de se rendre compte de la manière dont les choses se passeront dans des circonstances données. Mais seule, l'observation fait connaître les différences infinies que présentent d'abord les données de fait d'où il faut partir, puis les goûts, les tendances, les habitudes qui font varier dans une si large mesure les idées exprimées par chacun des mots contenus dans l'énoncé du principe général sur lequel se basent toutes les déductions. Elle seule, aussi, permet de corriger les conclusions fondées uniquement sur les effets normaux de l'intérêt familial, en tenant compte de la mesure dans laquelle elles sont modifiées par le jeu du désintéressement absolu ou par l'égoïsme purement individuel qui, pour être plus rares, n'en coexistent pas moins avec lui, autrement dit, de la mesure dans laquelle l'homme réel diffère de l'*homo economicus*.

Ce dernier point est celui sur lequel il convient d'insister particulièrement. L'Economie politique pure permet de se rendre un compte exact, par exemple, des conditions dans lesquelles se concluent les contrats par lesquels la *collaboration* nécessaire à la plupart des productions s'organise et les *échanges* se concluent

sous l'empire de l'intérêt, — à la condition, bien entendu, de partir de quelques données de fait permettant de savoir à quoi les déductions doivent être appliquées et ce qu'elles ont à chercher. Mais elle ne peut rien nous apprendre sur les cas dans lesquels l'une ou l'autre des parties en présence abandonne par charité une fraction des avantages auxquels elle pourrait prétendre, ni sur les effets de cet abandon, rien sur le rôle que jouent, dans la vie économique, le *don* inspiré par l'affection envers un particulier ou l'*association purement désintéressée* née d'un sentiment de solidarité avec un groupe plus ou moins étendu. Or, si l'on s'expose à de singulières illusions quand on attend trop du désintéressement des hommes et de leur dévouement envers leurs semblables, on commet aussi de graves erreurs en n'en tenant aucun compte.

Dans l'ensemble, c'est l'observation des faits qui sert de point de départ à toutes les théories ; c'est par elle que sont suggérées les idées justes et fécondes ; c'est elle, enfin, qui doit constamment contrôler les résultats obtenus. Mais l'analyse rationnelle permet seule de tirer des *faits* de véritables *lois* ; elle seule conduit à des conclusions assez générales pour expliquer les faits connus et pour en faire prévoir d'autres. Enfin, la déduction rationnelle sert aussi à contrôler l'expérience, si paradoxale que puisse paraître cette idée. Sans doute, les opinions préconçues faussent quelquefois la vision personnelle de l'observateur : les théoriciens doivent toujours se méfier de la tendance qu'ils ont à accueillir trop aisément les faits qui confirment leurs vues ; ils ne doivent surtout jamais hésiter, quand leurs théories sont en désaccord avec des faits bien établis, à en conclure que ces théories sont erronées et à les abandonner. Mais que de fois, par contre, ce désaccord a révélé des inexactitudes d'observation ! Nous avons essayé de montrer, plus haut, combien la connaissance vraie des faits et leur saine interprétation présentent de difficultés. Certes, nous n'hésitons pas à poser le principe qu'en cas d'opposition persistante entre la théorie et les faits bien constatés, c'est la théorie qui doit céder ; mais en même temps, nous croyons devoir insister sur ce point, qu'avant d'admettre l'inexactitude de lois qui expliquent de nombreux phénomènes, il faut vérifier et revérifier avec soin les phénomènes nouveaux avec lesquels elles paraissent en contradiction, et chercher s'il n'y a point d'explication capable de concilier le désaccord apparent. Si quelquefois la statistique prouve la fausseté d'une théorie, combien plus souvent l'inexactitude d'une statistique a été révélée par l'absurdité de ses résultats !

Entre l'étude des faits, qui est la base de toute théorie économique, et leur explication, qui en est le couronnement, le raisonnement et l'analyse établissent le lien nécessaire. S'il a pu être jadis utile de rappeler aux théoriciens la nécessité de l'observation, il l'est peut-être aujourd'hui de faire remarquer à certains statisticiens que leurs travaux fournissent la matière de la science, mais qu'ils ne sont pas la science elle-même.

III. Historique, valeur scientifique et pratique de l'Economie politique. — L'application méthodique des procédés que nous venons d'indiquer à l'étude de l'Economie politique ne remonte guère à plus d'un siècle et demi. De tout temps, on a écrit et raisonné sur les richesses : *Aristote* a parlé des monnaies et des métiers et *Xénophon*, dans ses Œconomiques, de la bonne gestion des biens privés ; dès la fin du moyen âge, on cultivait les sciences dites *camérales*, pour former des administrateurs des biens publics ; au xvi[e] et au xvii[e] siècle, les questions monétaires faisaient déjà l'objet d'études exactes et précises. Après la découverte de l'Amérique, le *système mercantile*, qui assignait comme objectif aux princes de faire affluer dans leur pays les métaux précieux, avait été exposé dans quelques ouvrages didactiques et dominait sans conteste l'opinion publique. C'est en 1615 que le nom d'Economie politique est apparu pour la première fois, comme titre d'un ouvrage de *Montchrétien* ; mais c'est vers 1750 seulement qu'un corps de doctrine sortit d'études confuses et éparses, à peu près comme la science de la chimie succédait, vers la même époque, aux recherches empiriques des alchimistes.

La doctrine ainsi édifiée constitue-t-elle une science véritable, ou seulement un ensemble de remarques toujours contestables et contestées ? C'est là un point d'une extrême importance, que nous ne pourrons aborder qu'à la condition de dire d'abord quelques mots des diverses Ecoles entre lesquelles se partagent les économistes. Nous ne saurions donner, en quelques pages, même un simple aperçu des travaux des plus illustres d'entre eux ; mais nous devons nécessairement indiquer les cadres où viennent prendre place les principaux noms que nous aurons à citer en discutant les doctrines diverses, et indiquer au moins sommairement en quoi diffèrent celles de ces doctrines dont les conflits ont permis de mettre en doute toute la valeur de l'enseignement économique. Tel est le but de l'historique très sommaire des différentes Ecoles que nous allons présenter.

A. — Les différentes Écoles en Économie politique. — C'est seulement après avoir présenté une description générale des phénomènes économiques et du rôle de l'État que nous pourrons fixer avec précision les caractères propres à chaque École. Il nous faut cependant donner ici un premier aperçu des divergences qui entretiennent un perpétuel désaccord sur tant de questions, et c'est ce que nous allons tenter de faire rapidement.

L'*École libérale*, qui se rattache aux fondateurs de la science, ne constitue pas, comme on le dit parfois, un groupe étroitement lié à une doctrine immuable. Mais les auteurs qui s'y rattachent ont pour caractère commun de se préoccuper surtout de la recherche des lois naturelles qui président aux phénomènes économiques et des effets qui en découlent dans un état social déterminé. Le côté par où se rapprochent les conclusions auxquelles cette recherche les conduit, c'est qu'ils constatent tous l'existence effective de *lois économiques*, fondées sur la nature même de l'esprit humain, tel que l'observation nous le montre. S'ils ont plus de confiance dans les effets de la liberté que dans l'intervention de l'autorité, c'est qu'ils reconnaissent que ces lois naturelles déjouent le plus souvent les efforts que les particuliers ou les pouvoirs publics font pour modifier leurs conséquences, en sorte que, dans la plupart des cas, ces efforts n'ont d'autre résultat que de nuire à la prospérité publique, en entravant le développement de l'activité humaine et en diminuant son efficacité. Les progrès dont les économistes libéraux poursuivent la réalisation consistent surtout dans la diminution des obstacles que peut rencontrer le libre jeu de cette activité et dans la diffusion des lumières qui permettront à chacun de se diriger lui même dans la vie, au mieux de ses intérêts privés.

L'École libérale a souvent été appelée *individualiste*, parce qu'elle voit surtout dans l'effort individuel la source du bien-être matériel et de la dignité morale de l'homme. Sans s'imaginer que l'intérêt social coïncide toujours à la fois avec les intérêts de tous les individus, elle croit apercevoir, à travers l'antagonisme de ces intérêts divers, une sorte d'harmonie, qui fait qu'au total l'intérêt public est mieux servi, quand l'autorité se borne à assurer la liberté de chacun dans les débats et les arrangements qui interviennent constamment entre les hommes, que quand elle cherche à protéger les uns au détriment des autres. C'est pourquoi elle aboutit, dans la plupart des cas, à cette conclusion, que c'est la libre expansion des efforts de chaque individu, cherchant à satis-

faire ses propres besoins, qui offre le plus de chances de réaliser l'amélioration du sort de la grande majorité des hommes, c'est-à-dire le progrès social.

Nous n'insisterons pas davantage sur le caractère de ces doctrines, dont tout notre Cours ne sera que le développement, et nous nous bornerons à citer les noms des principaux auteurs qui les ont soutenues, en dehors de ceux qui vivent encore.

Elles apparurent en France vers la fin du règne de Louis XV, lorsque *Gournay* donna la formule « laissez faire et laissez passer », qui a été longtemps le mot d'ordre de l'École. C'est en s'en inspirant que *Quesnay* et *les Physiocrates* posèrent les premiers principes d'une science véritable, tout en mêlant à de très ingénieuses remarques de nombreuses erreurs, dues à cette idée fausse que la terre serait la seule source de toutes les richesses. *Turgot* fit une première tentative pour faire passer dans la législation quelques-uns des principes libéraux qu'il avait soutenus dans ses œuvres.

C'est le grand ouvrage d'*Adam Smith* « Recherches sur les causes de la Richesse des Nations » (1776), qui a véritablement constitué l'Economie politique, telle qu'elle s'est développée depuis lors. Par l'étendue des renseignements mis en œuvre, par la finesse de l'analyse, par la solidité des raisonnements, ce premier traité complet a exercé une influence considérable sur tous ceux qui, dans la période suivante, ont approfondi l'étude des diverses questions soulevées par l'illustre écrivain.

Parmi eux, il faut citer *Malthus* et *Ricardo* qui, dans les premières années du XIXe siècle, ont particulièrement attaché leur nom, l'un à l'étude de la population, l'autre à celle de la rente de la terre. Tous deux ont formulé des théories en grande partie exactes, d'où ils ont souvent tiré des conséquences fausses, par des généralisations hâtives basées sur les faits observés autour d'eux, sans se préoccuper suffisamment de rechercher ce qui se passerait dans des circonstances différentes.

A la même époque, *Jean-Baptiste Say*, en France, contribuait puissamment à la diffusion des vérités économiques, par l'ordre, la méthode et la clarté qu'il apportait dans leur exposition, et il les enrichissait de quelques théories nouvelles, comme celle des débouchés.

Nous ne saurions énumérer les travaux des innombrables écrivains qui ont apporté, depuis lors, leur contribution aux progrès des études économiques. Nous citerons seulement ceux qui ont introduit dans ces études une note nouvelle.

Stuart-Mill, dans ses « Principes d'Economie politique » (1848) a présenté un exposé magistral, où la méthode déductive et les théories pures jouent peut-être un rôle excessif, et dans lequel on voit apparaître certaines tendances favorables à quelques idées chères aux socialistes.

Roscher, en Allemagne, dans un ouvrage portant le même titre (1854), a donné un développement tout nouveau aux recherches historiques.

Le Play, en France, dans ses monographies sur la vie de famille des « ouvriers européens » (1855), a mis en relief une méthode souvent précieuse. Dans « la Réforme sociale » (1864), il a développé des idées empreintes d'un vif sentiment religieux, d'après lesquelles le progrès économique devrait être obtenu surtout comme conséquence du progrès moral, poursuivi par une constitution plus forte de la famille et par le développement du patronage.

Les trois auteurs que nous venons de citer, avec des tendances personnelles diverses, se rattachent cependant, par l'ensemble de leurs doctrines, à l'Ecole libérale, dont ils adoptent la plupart des conclusions. Cette Ecole est restée, jusqu'à ces dernières années, à la tête du mouvement scientifique en Angleterre et en France, et elle compte encore, parmi les contemporains, des maîtres éminents.

Elle a même régné en Angleterre presque sans partage pendant un demi-siècle; elle a commencé à y triompher lorsque *Richard Cobden*, à la tête de la *ligue de Manchester*, a obtenu la suppression des droits de douane sur les céréales (1846). Sur le continent, elle n'a jamais réussi entièrement à faire prévaloir ses doctrines, auprès des gouvernements, contre les préjugés habilement entretenus par certains intérêts privés en conflit avec des intérêts plus nombreux mais moins bien défendus. Cependant, les brillantes polémiques soutenues par *Bastiat* contre le socialisme en même temps que contre le protectionnisme, avant et après la Révolution de 1848, lui avaient valu en France quelques conquêtes. L'apogée de ses succès fut marqué, dans la période de 1860 à 1880, par les traités de commerce comportant des tarifs modérés, dont le premier fut conclu entre la France et l'Angleterre sous l'influence de *Michel Chevalier*, et par l'abolition de nombreuses mesures restrictives de la liberté économique. Elle a subi, depuis lors, un recul sensible. La crise agricole, d'une part, l'avènement de la démocratie encore peu éclairée sur ses vrais intérêts, de l'autre, ont soumis de nouveau les pouvoirs publics

aux idées interventionnistes, qui progressent actuellement jusqu'en Angleterre. Ces idées ont repris un tel ascendant que les jeunes écrivains, même quand ils partagent sur certains points les idées des économistes classiques, répudient le plus souvent leur patronage devenu compromettant.

La doctrine la plus opposée au libéralisme est celle des *Ecoles socialistes*. Leurs idées sont aussi anciennes que les idées économiques : la République de *Platon* constitue un modèle d'utopie communiste, de même que, dans les révoltes de paysans du moyen âge, on trouve les germes de toutes les révolutions sociales. Mais c'est au XIXe siècle seulement que l'on a pu voir de puissants mouvements d'opinion, appuyés sur des systèmes complets de doctrines, poursuivre la rénovation de toute l'organisation économique, comme un but pratiquement réalisable.

Si les économistes libéraux sont loin d'être d'accord sur tous les points, les systèmes des écrivains socialistes présentent des divergences encore plus considérables. Elles sont telles, que la prétention de résumer les doctrines socialistes serait purement chimérique. Ce n'est cependant pas par une désignation arbitraire que l'on groupe ces doctrines sous un nom collectif. Elles présentent, en effet, un caractère commun, franchement mis en relief dans les unes, dissimulé volontairement ou inconsciemment dans les autres, mais toujours facile à retrouver, dès que l'on essaye de pénétrer jusqu'au fond d'un système socialiste quelconque et de comprendre clairement le fonctionnement des rouages que comporterait son application. Ce caractère commun, c'est de substituer, comme moteur du monde économique, à l'intérêt privé agissant avec plus ou moins de liberté, soit l'action d'une *autorité supérieure*, soit le *dévouement à l'intérêt général*, soit ces deux principes combinés en proportion variable.

Frappés des inégalités et des injustices qu'entraîne la lutte pour l'existence et pour le bien-être, dans un monde où chaque famille travaille surtout pour soi et ne peut guère compter que sur soi, les socialistes poursuivent l'établissement d'une organisation nouvelle, dans laquelle une solidarité universelle conduirait à répartir entre tous les produits obtenus par le travail de tous. Mais la réalisation de ces conceptions généreuses se heurte à deux difficultés essentielles : qu'est-ce qui décidera chaque homme à travailler suffisamment, si le produit de son travail doit aller se confondre dans la masse commune, soit en totalité, soit même seulement pour la partie qui dépasserait le revenu consi-

déré comme légitime ? Comment le produit du travail de tous pourra-t-il être réparti équitablement ? On ne peut imaginer que deux solutions, toutes deux également impraticables : ou bien une autorité supérieure imposera à chacun l'exécution de sa tâche et lui allouera sa part ; ou bien chacun, spontanément et dans l'intérêt général, développera sa production suivant ses moyens et restreindra sa consommation à ce qu'exigent ses besoins.

Aux deux ailes du socialisme, on trouve les Écoles qui adoptent franchement et exclusivement l'une ou l'autre de ces deux solutions : d'un côté, le *socialisme autoritaire*, qui conçoit la société comme une sorte de caserne ou de couvent où tout est réglé par les décisions des chefs ; de l'autre, l'*anarchisme*, qui prétend supprimer toute autorité et compte uniquement sur les bons sentiments naturels aux hommes pour assurer l'accord universel dans une société délivrée de toute contrainte. Entre ces deux conceptions extrêmes, on a imaginé toutes sortes de combinaisons mixtes. Devant les objections qu'elles soulevaient, les socialistes récents ont cherché à éluder la difficulté, en rattachant leurs systèmes au fonctionnement de l'intérêt privé bien entendu. Mais, à travers tous les palliatifs et toutes les habiletés de langage, on arrive toujours à reconnaître que toutes les conceptions socialistes ne seraient applicables qu'à une humanité très inférieure à la nôtre, qui serait prête à subir sans révolte une contrainte incessante, ou à une humanité très supérieure, chez qui les sentiments du devoir et de l'amour du prochain auraient autant de puissance qu'en ont aujourd'hui ceux de l'intérêt personnel et de l'amour de la famille.

Les socialistes du commencement du XIX[e] siècle acceptaient hardiment les conséquences les plus extrêmes d'un bouleversement social. *Robert Owen*, en Angleterre, avait conçu une société où l'égalité serait absolue, les biens communs, les fonctions réparties uniquement en raison de l'âge. *Saint-Simon*, dont les idées séduisirent en France, vers 1830, un grand nombre d'hommes éminents, donna son nom à une sorte de religion communiste, comportant une hiérarchie acceptée volontairement, une association de tous sous l'autorité absolue des plus capables. *Fourier* avait imaginé, à la même époque, une société « harmonique » composée de « phalanstères » dans chacun desquels la mise en œuvre ingénieuse de tous les penchants naturels à l'homme assurerait l'exécution volontaire des tâches même les moins séduisantes, et où tous vivraient en commun, dans une

liberté absolue. Ces utopies, où l'imagination jouait un rôle prépondérant, ont caractérisé ce que l'on a appelé la période *sentimentale* du socialisme.

Elles ont été complètement abandonnées, dans la seconde moitié du XIXe siècle, pour le socialisme soi-disant *scientifique*. Les partisans de cette nouvelle doctrine prétendent l'appuyer sur l'histoire et même sur les enseignements des économistes, dont ils faussent ou dénaturent les conclusions. Au lieu de faire appel à l'idéalisme, ils se placent sur le terrain expérimental et présentent leurs conceptions comme l'aboutissement nécessaire de l'évolution économique actuelle. C'est en Allemagne que ce mouvement s'est surtout développé. *Rodbertus* en a été le précurseur, dans ses études sur le rôle du capital. *Lassalle* a cherché à montrer que le revenu du capitaliste ne venait que de l'exploitation du travailleur, et a préconisé la création de vastes associations ouvrières commanditées par l'Etat. *Karl Marx*, dont l'ouvrage savant et subtil « le Capital » (1867) a donné lieu à tant d'interprétations diverses, voulait aller plus loin et transférer à la collectivité la propriété de tous les instruments de production, tout en conservant à chacun la propriété des produits de son travail destinés à sa propre consommation. Le parti *collectiviste*, qui a adopté ces idées, prêche la « lutte des classes » en vue de déposséder les capitalistes ; il se divise en organisations diverses, dont les unes veulent atteindre le but par « la conquête des pouvoirs publics », les autres par « l'action révolutionnaire » ou le « groupement syndical ». *Henry George* en Amérique, dans son ouvrage « Progrès et pauvreté », a surtout insisté sur l'*illégitimité* du revenu que les propriétaires tirent du sol et réclamé la *nationalisation des terres*.

Aujourd'hui, les idées de Marx elles-mêmes sont en partie abandonnées, devant les démentis que les faits ont opposé à beaucoup de ses affirmations, et nous voyons se développer le socialisme *juridique*, qui cherche à baser sur une conception spéciale du Droit, sur les créances que la société aurait à exercer envers les particuliers et sur la négation de la validité des droits considérés jusqu'ici comme acquis à ceux-ci, une transformation complète de la répartition actuelle des biens.

Il semblerait naturel de placer, dans un cours d'Economie politique, une réfutation générale du socialisme. Malheureusement, les divergences des systèmes socialistes sont trop grandes pour que l'on puisse en choisir un afin de le prendre corps à corps, comme représentant tout le groupe de doctrines dont il dépend.

Parmi les partisans de ces doctrines, ceux qui sont assez clairvoyants pour en apercevoir les difficultés n'ont décrit qu'avec de nombreuses lacunes la société future qu'ils conçoivent, et les auteurs les plus récents évitent de plus en plus de se prononcer sur son organisation, de manière à donner moins de prise à la critique, en ajournant au lendemain de la révolution sociale la solution des problèmes trop délicats. Ils se refusent, disent-ils, à formuler des prophéties sur un état futur que nul ne peut connaître et se bornent à poursuivre la destruction d'une société bâtie sur l'iniquité, en laissant à l'avenir le soin d'y substituer une organisation nouvelle Il faut qu'ils inspirent à leurs adeptes une véritable *foi*, pour obtenir leur concours à une œuvre de destruction de tout ce qui existe, sans avoir, sinon complètement décrit le régime qu'ils prétendent y substituer (on doit reconnaître que ce serait là une prétention excessive), du moins démontré la possibilité de le concevoir sous une forme dont l'absurdité ne soit pas évidente. C'est cet appel à la foi, conscient ou non, qui a fait dire avec raison que le socialisme, sous quelque forme qu'il se présente, sentimentale, scientifique ou juridique, est toujours au fond une manifestation du *mysticisme*.

Nous avons indiqué plus haut la difficulté fondamentale qui rendra tous ses plans inapplicables, tant que l'humanité n'aura pas subi une transformation morale dont on n'aperçoit jusqu'ici aucun symptôme, et ne se composera pas exclusivement d'esclaves ou de saints laïques. Nous examinerons plus en détail les objections qu'ils soulèvent, d'abord en étudiant les attributions de l'Etat, — puis à la fin du présent Livre, en résumant le mécanisme du monde économique basé sur la liberté du travail et la propriété individuelle ; c'est alors que nous tâcherons de montrer comment toutes sont rendues chimériques par la méconnaissance complète de la nature humaine qui constitue le caractère commun des Ecoles socialistes.

Depuis une soixantaine d'années, il s'est formé, entre l'Ecole libérale et le Socialisme, des doctrines intermédiaires, qui aujourd'hui dominent presqu'entièrement l'enseignement en Allemagne et qui se développent beaucoup en Angleterre et en France. On leur a donné le nom de *socialisme d'Etat*, qui ne les distingue nullement du socialisme pur et simple, au moins sous sa forme autoritaire, puisque celui-ci tend précisément à confier à la puissance publique toute la direction de la vie économique. On les a aussi appelées *socialisme de la chaire*, quand elles ont commencé

à régner dans les Universités allemandes. Le nom véritable qui leur convient est celui d'*interventionnisme*. Ce qui les caractérise, en effet, c'est qu'elles ne tendent pas à révolutionner la société, comme le socialisme, mais qu'au lieu de partager la méfiance de l'Ecole libérale vis-à-vis de l'intervention de l'Etat dans les phénomènes économiques, elles font un appel constant à cette intervention, pour remédier à tous les inconvénients que peut entraîner le libre jeu de la concurrence.

Le premier exposé systématique en a été fait par *Frédéric List* dans son « Système national d'Economie politique » (1841) où il accusait les économistes classiques de subordonner, par le libre-échange, les intérêts nationaux aux intérêts généraux de l'humanité, et préconisait le système protectionniste. Aujourd'hui, tout en restant généralement fidèles au protectionnisme douanier, les interventionnistes se préoccupent surtout de l'amélioration du sort des classes ouvrières. Ils préconisent, dans ce but, la réglementation du travail, l'intervention de l'Etat dans les contrats entre patrons et ouvriers, l'organisation d'assurances au profit des travailleurs. Ils voient d'un œil favorable la main-mise de l'Etat sur les grandes entreprises, telles que les chemins de fer, les banques ou les mines, et la stricte réglementation de celles qui resteraient entre les mains des particuliers.

Les principaux chefs de cette Ecole sont des professeurs allemands, *M. Wagner*, qui a inspiré, dit-on, les lois d'assurance obligatoire mises en vigueur par Bismarck pour disputer au socialisme les sympathies ouvrières, et *M. Schmoller*, le plus éminent défenseur de la méthode historique dans les études économiques. *M. Schæffle*, en Autriche, a exposé un système autoritaire de l'organisation du travail industriel et, en décrivant le socialisme, il semble souvent se rapprocher de ses doctrines.

Le *socialisme chrétien*, tout en se ralliant dans la plupart des cas aux mesures qui étendent l'intervention de l'Etat, constitue une branche spéciale différant du socialisme de la chaire par la source de son inspiration, qui se trouve surtout dans les idées de charité et dans le sentiment religieux. Sans aller jusqu'à l'idéal évangélique, d'après lequel les riches devraient consacrer la plus grande partie de leurs biens au soulagement des pauvres et qui est généralement laissé par eux dans l'ombre, les socialistes chrétiens poursuivent l'amélioration du sort des classes ouvrières surtout par l'*association* et le *patronage*, appuyés sur une action coërcitive de la puissance publique.

Le *solidarisme* constitue également une branche de l'Ecole

interventionniste, qui cherche à rattacher à une idée un peu nuageuse de solidarité morale ou même juridique une véritable *dette* de la société et des classes possédantes envers les classes déshéritées ; il réclame en conséquence une législation qui assure l'acquittement de cette dette.

Dans tous les pays où les élections dépendent en partie du vote des ouvriers, les pouvoirs publics inclinent de plus en plus vers ces diverses formes de l'interventionnisme. Les sentiments généreux que cette doctrine invoque et le beau mot de solidarité lui ont conquis la plus grande partie de la jeunesse. Les solutions qu'elle recommande ne se heurtent pas dès le premier examen à des objections péremptoires, comme les solutions socialistes qui reposent sur une méconnaissance complète de la nature humaine ; mais elles impliquent une confiance difficile à partager dans la sagesse et le désintéressement de tous les hommes appelés à gouverner les peuples. D'autre part, une étude approfondie montre que beaucoup d'entre elles, à côté de conséquences immédiates parfois excellentes, peuvent entraîner des conséquences lointaines infiniment préjudiciables à ceux mêmes que l'on croit protéger.

L'interventionnisme, sous toutes ses formes, constitue une *tendance* plutôt qu'un *système* ; la discussion de la législation économique, qui constitue la partie principale d'un Cours tel que celui-ci, porte essentiellement sur le choix à faire entre ces tendances et la tendance libérale. La seule réflexion générale que nous voulons formuler ici, à ce sujet, c'est que, pour faire *intervenir* le législateur dans le conflit des intérêts économiques, il faut que les avantages de son intervention soient certains, ou au moins très probables. Sans vouloir ériger en principe absolu le proverbe « Dans le doute, abstiens-toi », on peut dire que c'est à ceux qui veulent modifier le jeu naturel des forces économiques à prouver que l'intervention sollicitée par eux sera plus utile que nuisible, et qu'elle ne se traduira pas, en fin de compte, par une aggravation de la situation de l'humanité en général, et du sort des classes dont ils veulent faciliter l'existence en particulier, — car s'il doit en être autrement, il vaut encore mieux laisser les hommes souffrir les maux qui sont la conséquence normale de leurs dispositions naturelles, que leur en infliger d'autres, d'autant plus difficiles à supporter qu'ils seraient l'effet de mesures voulues.

B. — Degré de certitude et applications pratiques des lois économiques. — Les courtes indications que nous venons de don-

ner, sur les différentes Écoles économiques, suffisent à faire naître, dans les esprits habitués à l'étude des sciences mathématiques ou physiques, des doutes singulièrement graves sur le caractère scientifique de cette branche des connaissances humaines. Il est vrai que, dans toutes les sciences, il y a des points controversés ; des découvertes nouvelles viennent constamment rectifier ou compléter les notions antérieures, et parfois renverser les hypothèses au moyen desquelles on expliquait les phénomènes connus. Mais, dans les sciences exactes, à côté des points douteux, sur lesquels la science est en voie de formation, il existe une quantité de résultats acquis, dont il ne viendrait à personne l'idée de contester la certitude.

Dans les sciences morales, il n'en est pas de même, ou du moins, à côté d'un petit nombre de vérités incontestées, les questions controversées restent les plus nombreuses. En Economie politique, particulièrement, les principes mêmes de l'enseignement classique sont encore attaqués chaque jour, avec une violence qui s'explique par ce fait, que les doctrines économiques touchent directement aux *intérêts* et aux *passions* des hommes. Leur diffusion met en lumière les conséquences fâcheuses auxquelles aboutiraient des mesures que ces intérêts ou ces passions réclament avec insistance dans tel cas particulier ; elle montre que, dans tel autre cas, un intérêt privé ne peut recevoir satisfactions sans que des intérêts plus généraux lui soient sacrifiés, que dans tel autre encore, un sentiment généreux tend à égarer ceux qui s'y abandonnent sans réflexion. Sur des questions si directement liées à la conduite de chacun, chacun se croit en droit de formuler une opinion, sans avoir pour cela besoin d'études spéciales. Parmi les spécialistes eux-mêmes, il en est beaucoup dont les conclusions sont influencées par les idées ambiantes. C'est chose remarquable de voir qu'en général, les économistes mêlés aux affaires, habitués à voir l'intervention de l'Etat en entraver la marche plus souvent qu'elle ne la facilite, inclinent vers les doctrines libérales ; au contraire les jurisconsultes, disposés par profession à chercher dans des textes de lois la solution de toutes les difficultés, ont des tendances interventionnistes, tandis que le socialisme trouve beaucoup de ses docteurs parmi les philosophes, portés à goûter les conceptions abstraites. Le fait que les doctrines classiques n'ont jamais pu réduire au silence les doctrines divergentes par une réfutation sans réplique, que le succès des unes ou des autres à chaque époque est affaire de sentiment et l'on peut presque dire de

mode, au moins autant que de démonstration scientifique, a jeté sur les études économiques, dans beaucoup de bons esprits, un discrédit incontestable.

Il est certain que l'autorité de la science est singulièrement ébranlée par les débats interminables auxquels les économistes se sont livrés, ne fût-ce que sur le *sens des termes* qu'ils emploient. Les définitions seules de l'utilité, de la richesse, de la valeur, etc., ont suscité des volumes de controverses, qui jettent la confusion dans les études faites sur ces matières et souvent prennent l'apparence d'un désaccord sur les idées, quand il n'y a désaccord que sur les mots.

C'est là une difficulté qui, bien qu'en apparence de *pure forme*, mérite qu'on s'y arrête, parce qu'elle se rattache, exactement comme les attaques intéressées dirigées contre les doctrines économiques, aux rapports étroits de celles-ci avec la vie de tous les jours. Ce qui rend impossible de porter dans les discussions économiques la précision des sciences exactes, c'est justement que les mots que l'on y emploie sont des mots d'un usage courant. Comme tous les termes servant au langage habituel, ils sont employés constamment dans des sens assez divers, de sorte qu'il devient très difficile d'en donner une définition précise et acceptée par tous, semblable à celles que les mathématiciens ou les chimistes donnent des termes spéciaux dont ils se servent. Dans la définition que nous avons donnée de l'*utile*, par exemple, nous avons compris l'*agréable* ; or, dans le langage courant, tantôt on fait rentrer l'idée de l'agrément dans celle de l'utilité, et tantôt on les oppose l'une à l'autre ; de là une source de confusion, d'autant plus regrettable que les économistes n'ont pas su se concerter pour adopter au moins tous la même définition. Aussi, quand on lit un ouvrage économique, faut-il avoir grand soin de ne pas perdre de vue les définitions que son auteur a données au début, et qui diffèrent souvent beaucoup d'un livre à l'autre.

Sur le *fond même de la plupart des questions*, les discussions resteront toujours ouvertes, parce que les vérités économiques ne se prêtent guère à une démonstration irréfutable. Nous avons vu, en parlant de la méthode, combien la déduction ou l'observation sont d'un emploi difficile dans des matières aussi complexes. Même abstraction faite de l'aveuglement plus ou moins volontaire causé par les intérêts ou les passions, on doit reconnaître qu'il y a quelque chose de fondé dans l'accusation d'incertitude portée contre l'Economie politique. Il n'en est pas moins vrai que, sur certaines questions fondamentales, l'accord est

absolu. Les effets des variations de l'offre et de la demande, ceux de la division du travail ne sont plus contestés. Dans maintes circonstances, les économistes ont prouvé la justesse de leurs raisonnements en annonçant avec certitude des faits précis, comme la baisse qu'a subie le taux de l'intérêt il y a quelques années, ou les cataclysmes qui ont suivi l'abus des émissions de papier-monnaie dans divers pays. A côté d'enseignements d'une portée étendue, ils ont formulé beaucoup de remarques utiles et d'aperçus ingénieux qui ont jeté une lumière nouvelle sur une foule de phénomènes.

L'Economie politique conduit ainsi à quelques résultats certains qui, sans avoir le caractère de lois immuables, subsisteront tant que les dispositions primordiales de la masse du genre humain resteront ce qu'elles sont aujourd'hui. Les partisans de la méthode historique contestent souvent la valeur absolue des lois économiques, à cause des *évolutions* qu'ils constatent dans le régime de la production ou des échanges, dans la propriété ou la répartition des biens etc., aux diverses époques ; le fait que les mêmes lois ont produit des effets différents, dans des milieux différents, ne justifie pas plus un doute sur leur durée et leur généralité, que l'évolution constante des formes animales n'autorise à soutenir que les lois de la chimie organique ou de la physiologie ont changé avec les périodes géologiques. Les réformateurs sociaux, d'autre part, soutiennent volontiers que la mise en vigueur de leurs conceptions *développerait chez les hommes des vertus* qui feraient tomber toutes les objections que les économistes leur opposent aujourd'hui ; à cela, on ne peut rien répondre, si ce n'est qu'ils l'ignorent aussi bien que nous, et que, tant que la preuve n'en sera pas faite, ce serait folie de les aider à faire, sur le genre humain, l'essai de prétendues réformes dont nul ne peut prévoir le résultat.

La science économique aboutit donc à des conclusions aussi précises et aussi fermes qu'on peut raisonnablement les attendre de recherches portant sur un organisme infiniment complexe, comme les sociétés humaines, entravées par l'impossibilité absolue de faire des expériences *in animâ vili*, constamment troublées par le contact des intérêts et des passions. Si elle ne donne pas toujours tout ce que l'on attend d'elle, c'est qu'on lui demande souvent ce qu'aucune science du groupe auquel elle appartient ne peut donner. A vrai dire, ce qui est fâcheux, c'est que la pauvreté de la langue conduise à donner le même nom aux sciences mathématiques et physiques et aux sciences morales et politi-

ques, qui diffèrent essentiellement les unes des autres. Les premières conduisent toujours à la certitude absolue ; les dernières n'arrivent que par exception à des conclusions incontestables. En Histoire, en Droit, en Morale, comme en Economie politique, la controverse restera probablement toujours possible sur la plupart des points, sans qu'on soit en droit d'en conclure qu'il faut rayer toutes ces études de la liste des connaissances humaines.

Chose singulière, c'est surtout dans les moments où les pouvoirs publics s'occupent d'intérêts économiques, que l'on conteste toute valeur aux arguments tirés des enseignements de l'Economie politique. On entend alors dire de tous côtés que ces arguments reposent sur des *systèmes* et des *théories*, qui doivent céder devant les nécessités de la *pratique*. Les hommes d'affaires ou les politiciens font bon marché des avis basés sur des études générales et les accueillent souvent avec quelqu'ironie, — autrement dit, beaucoup d'entre eux estiment qu'on résout d'autant mieux une difficulté qu'on a moins réfléchi à l'avance sur les difficultés analogues et qu'on s'est moins renseigné sur les conséquences proches ou lointaines des solutions diverses qui leur ont été données.

Il est bien évident qu'on ne peut pas tirer d'un traité d'Economie politique des réponses toutes faites pour toutes les questions possibles ; il faut se méfier des soi-disant savants qui tranchent en toute matière, en vertu d'idées conçues *a priori* et de principes abstraits, non pas parce que ce sont des théoriciens, mais parce que ce sont de mauvais théoriciens, qui ne savent pas envisager les affaires dans leur réalité vivante et leur complexité. Mais il faut se méfier plus encore des empiriques, qui n'abordent l'examen d'un problème que quand sa solution est urgente, qui n'en délibèrent que sous la pression des préjugés et des passions du moment ou de quelques intérêts particuliers surexcités par une nécessité immédiate. Sans doute, ces intérêts, ces préjugés et ces passions sont des éléments essentiels de toute question, mais ce ne sont pas ceux-là qui risquent d'être oubliés ; ce sont les intérêts généraux, les vues d'avenir qui seront sacrifiés dans la bataille, si une forte éducation n'a pas habitué d'avance les esprits à en tenir compte. Il y aurait moins de ruines à la Bourse, moins de pauvres gens dont les maigres économies sont englouties dans de mauvais placements, si les intermédiaires qui guident le public, au lieu de se préoccuper surtout de la situation de la place en vue de la prochaine liquidation, s'inquiétaient davantage des

conditions essentielles dont l'oubli mène bien vite à la ruine une affaire industrielle ou les finances d'un pays. Si la manière dont la France est sortie de la crise de 1871 a étonné le monde, elle le doit sans doute d'abord à ses merveilleuses ressources ; mais elle le doit aussi à la profonde science financière des hommes qui ont présidé à cette effroyable liquidation, tandis que l'empirisme de leurs successeurs a réussi à faire renaître les difficultés d'où ils nous avaient tirés. Les savants travaux qui ont élucidé la marche des crises et leur périodicité ont certainement contribué dans une large mesure à dicter aux grandes Banques la sage conduite qui a atténué la gravité des dernières secousses du marché mondial.

Ainsi, l'Economie politique n'est pas seulement une science pure étudiant, dans le seul but de les connaître, les lois d'une certaine branche de l'activité humaine ; elle mène aussi à des applications pratiques. Elle montre comment il convient de régler beaucoup de questions dans les lois, pour faciliter la satisfaction des besoins de ceux à qui ces lois s'appliquent. Elle fait connaître également à l'homme privé bien des points de vue utiles pour la gestion de son patrimoine et la direction de sa vie, en lui facilitant l'intelligence des évolutions constantes qui se produisent dans le champ de l'activité économique. Elle renferme des enseignements qui peuvent guider les Etats et les particuliers. Elle constitue donc un *art* en même temps qu'une *science*.

Certains auteurs ont même voulu tirer de cette considération la base d'une division en deux branches, en séparant l'étude théorique, c'est-à-dire la science, des applications, qui constituent l'art économique. Mais c'est là une source de répétitions inutiles, car c'est à mesure que l'on apprend à connaître les lois économiques qu'apparaissent les conséquences pratiques à tirer de cette connaissance. Nous n'adopterons donc point cette division, et, aussi bien dans l'étude générale des phénomènes économiques, à laquelle est consacré que le présent Livre, que dans celle des questions spéciales auxquelles seront consacrés les Livres suivants, nous tâcherons de faire apparaître immédiatement les conclusions à tirer de chacune des lois que nous exposerons.

Nous les présenterons avec la certitude absolue de ne point faire œuvre vaine, si nous réussissons à faire passer dans l'esprit de quelques lecteurs les convictions scientifiques qu'une expérience déjà longue des affaires publiques et privées a confirmées dans le nôtre. Bien loin d'ébranler notre confiance dans les doctrines classiques de l'Ecole libérale, cette expérience l'a singuliè-

rement étendue et consolidée ; sur la plupart des points où leurs conclusions nous avaient d'abord paru trop absolues, tantôt l'observation des résultats auxquels aboutissaient les mesures prises en contradiction avec elles, tantôt l'étude plus approfondie des projets sans cesse mis en avant, dans le même sens nous ont montré la gravité des dangers que nous avions d'abord méconnus. Nous n'avons pas souvenir d'une seule circonstance où nous ayons vu un administrateur, un industriel, un financier se repentir d'avoir tenu compte, dans ses décisions, des enseignements de la science ; mais nous avons vu maintes fois l'habileté de ceux qui se targuaient de résoudre toutes les difficultés sans s'embarasser de conceptions théoriques tourner à la confusion de ces prétendus hommes pratiques. C'est pourquoi nous sommes convaincu qu'il y a des lois économiques, que ces lois ne changeront point tant que les hommes eux-mêmes ne seront point transformés, que ni les peuples ni les particuliers ne les méconnaissent impunément, et que dès lors il importe à tout homme cultivé de les étudier, non seulement pour s'instruire, mais aussi pour y conformer la direction des affaires qui dépendent de lui.

CHAPITRE DEUXIÈME

TABLEAU DE L'ENSEMBLE DU MOUVEMENT ÉCONOMIQUE

I. Les trois agents de la production. — C'est la *terre* qui fournit à l'homme les premiers produits nécessaires à la satisfaction de ses besoins. Mais, pour pouvoir les utiliser, c'est-à-dire pour en faire de véritables *richesses*, l'homme est obligé de les recueillir par son *travail*. La cueillette des fruits, la pèche, la chasse, constituent ainsi les industries primordiales de l'humanité, et sans doute, au début, le défaut d'engins appropriés les rendait infiniment pénibles, difficiles et aléatoires.

Dès que l'homme primitif est parvenu à recueillir par ces procédés quelques *produits* en sus de ceux qui étaient strictement nécessaires à la satisfaction de ses besoins immédiats, il a pu les *épargner* en vue de ses besoins à venir, par exemple conserver dans des pâturages les animaux capturés. Il a pu aussi consacrer le temps et les forces qui lui restaient, après avoir apaisé sa faim, à produire quelques instruments destinés à faciliter plus tard l'accomplissement de sa tâche.

On appelle capital tout produit épargné en vue de servir à la production d'autres richesses ou de services.

Le capital peut consister en instruments servant exclusivement et directement à la production, tels que l'arc du chasseur, la charrue du laboureur ou l'usine puissamment outillée du grand manufacturier moderne. Il peut consister aussi en objets de consommation approvisionnés, car ces objets servent à la production du moment où un approvisionnement constitue pour son possesseur un moyen, non de prendre du repos jusqu'à son épuisement, mais de mieux organiser le travail et de le rendre ainsi plus productif ; c'est le cas, par exemple, des vivres accumulés pour assurer la subsistance des travailleurs qui exécuteront une œuvre de longue haleine, des matières premières réunies pour être transformées plus aisément par un travail d'ensemble, ou enfin des marchandises acquises par un négociant pour être mises à la

portée des consommateurs en temps et lieu opportuns, de manière à répondre le mieux possible à leurs besoins. C'est à cette différence que correspond la distinction des *capitaux fixes* et des *capitaux circulants*. Les premiers concourent à la production sans être transformés et sans changer de mains, par l'efficacité plus grande qu'ils donnent au travail humain. Les capitaux circulants, au contraire, n'y contribuent qu'en étant détruits comme le combustible, transformés comme les matières premières, ou transmis de main en main comme la monnaie qui figure dans le fonds de roulement d'une maison de commerce.

Il faut remarquer que les uns et les autres ne subsistent qu'à la condition d'être incessamment *renouvelés*. C'est à tort qu'on présente quelquefois cette nécessité de renouvellement comme le signe caractéristique des capitaux circulants. Les capitaux fixes, eux aussi, s'usent et se détruisent par l'usage et doivent être remplacés, parfois très rapidement. La seule différence, c'est que les capitaux circulants, ne pouvant être utilisés qu'à la condition d'être consommés ou transformés, doivent être aussitôt remplacés par des objets équivalents, si l'on ne veut pas voir diminuer l'épargne antérieurement constituée ; au contraire, les capitaux fixes servent plus ou moins longtemps avant d'être hors d'usage, et, pour compenser leur usure, il faut constituer une réserve qui servira à les remplacer, le moment venu, par des engins semblables ou plus perfectionnés. La constitution de cette réserve est ce que l'on appelle l'*amortissement*. Le capital, quelle que soit sa nature, ne se conserve donc que grâce à un renouvellement régulier, opéré en remplaçant les instruments usés ou les matières consommées par d'autres objets, tantôt identiques, tantôt différents, mais servant à la production comme ceux qu'ils remplacent ; par suite, les réserves faites sur les produits quotidiens ne constituent une épargne *nouvelle* qu'une fois le remplacement du capital hors d'usage assuré. Seulement, ce remplacement est parfois très rapide, parfois au contraire très lent.

C'est là une distinction fort importante en pratique. En effet, les capitaux qui se détruisent rapidement peuvent être remplacés par d'autres plus appropriés aux besoins nouveaux, aussitôt que les procédés de l'industrie ou les goûts du public se modifient ; au contraire, les capitaux dont l'usure est fort lente doivent nécessairement conserver longtemps la même affectation et, quand cette affectation cesse de répondre aux besoins présents, ils cessent parfois d'être utilisables longtemps avant d'être hors de service.

La terre ou, pour employer un terme plus général et plus exact, *les agents naturels*, le *travail*, le *capital* sont les trois facteurs de la production. Dès que l'on envisage un état social sorti de la barbarie la plus primitive, il est à peu près impossible d'imaginer une production à laquelle tous trois n'aient pas collaboré.

Il faut bien remarquer que ce que produit cette collaboration, c'est uniquement de l'*utilité*. Il y a longtemps que la chimie nous a appris que rien ne se perd et que rien ne se crée ; les découvertes récentes de la physique ont fait apparaître, à côté du principe de la conservation de la *matière*, celui de la conservation de l'*énergie*, qui se transforme en travail mécanique ou en chaleur, à travers les phénomènes électriques et les réactions chimiques, sans accroissement ni diminution. La production économique consiste uniquement à amener les combinaisons et les transformations qui nous sont utiles, soit en agissant directement sur la matière, soit en mettant en jeu l'attraction, les actions calorifiques ou électriques et les affinités chimiques, que chaque jour la science nous apprend à mieux gouverner. Pour amener ces transformations, l'action directe de l'homme ne peut produire que des mouvements. Il sépare les parties de l'arbre qui constituent les planches dont il a besoin ; il accumule les combustibles au point où il veut se chauffer, puis les met en contact avec la flamme obtenue elle-même par une série de mouvements ; il extrait la semence de l'épi, pour l'enfouir dans un sol qu'il a remué et enrichi par l'apport d'engrais, en vue d'obtenir une récolte plus abondante. Tous ces actes reviennent à effectuer des *déplacements* qui, directement ou indirectement, amènent la matière à une forme *utile*, c'est-à-dire à une forme répondant à nos besoins.

La production consiste si peu dans la confection d'un objet matériel qu'elle ne change nullement de caractère, au point de vue économique, quand elle se traduit par des satisfactions procurées à nos besoins au moyen de *services* rendus, sans engendrer à proprement parler aucun *produit tangible*. Le médecin qui rend la santé à un homme se livre à un *travail* tout aussi productif que celui du cultivateur, du meunier et du boulanger qui lui fournissent son pain, et productif dans le même sens, en concourant à la satisfaction de ses besoins, et non en tirant quelque chose de rien. De même, la maison qui nous loge est un *capital fixe*, exactement comme l'usine garnie de machines qui nous

fournit des tissus, et l'une par le service qu'elle nous rend, comme l'autre par les produits qu'elle nous livre, procurent satisfaction à un même besoin, celui de protection contre le froid. On distingue en leur donnant le nom de *capitaux de jouissance* les biens qui servent ainsi directement à satisfaire à nos besoins, sans que l'usage que nous en faisons comporte aucune consommation ; mais cette dénomination spéciale ne doit pas faire oublier que ce sont de véritables capitaux, c'est-à-dire des instruments de production, qui seulement se distinguent des autres en produisant des services au lieu de richesses. La même distinction de pure forme, se retrouve dans l'utilisation des *agents naturels* : le fleuve dont le courant nous apporte les blés récoltés au loin contribue à notre alimentation exactement comme la terre où pousse celui que nous récolterons sur place, et y contribue par le même procédé, en nous mettant à même d'utiliser, pour nous nourrir, certaines molécules prises dans la matière éternelle.

Ainsi, les trois agents de la production jouent leur rôle, aussi bien quand ils *rendent des services* que quand ils *produisent des richesses* ; dans l'un et l'autre cas, ils engendrent de l'utilité, par le moyen de mouvements qui concourent à la satisfaction de nos besoins. Il faut donc englober toutes ces opérations dans le terme commun de *production*.

La *circulation* ne serait elle-même qu'une des modalités de la production, si l'on entendait par ce mot les transports et non la transmission de propriété que nous décrirons plus loin. Quand il n'y a pas vente, les déplacements purement matériels du minerai entre la mine et l'usine, ou du fer entre l'usine et le lieu d'emploi, ne se distinguent en rien de tous les autres déplacements grands ou petits qui s'effectuent à l'intérieur de l'usine, pendant tout le cours de la fabrication, et qui, eux, ne sont sans aucun doute pas autre chose que des phases de la production. L'industrie des chemins de fer est productrice, exactement au même titre que la métallurgie, et elle l'est aussi bien quand elle rend aux hommes le service direct de les transporter eux-mêmes que quand elle contribue indirectement à satisfaire à leurs besoins, en transportant des matières premières à l'usine où elles seront transformées ou des produits terminés au marché où ils seront vendus. Attacher une importance quelconque à des distinctions entre les divers emplois donnés au travail, au capital et aux agents naturels basées sur le fait que les uns produisent des richesses matérielles, les autres des services, c'est négliger le fond des choses pour s'arrêter à de pures apparences. Les auteurs même qui,

doctrinalement, attachent une grande importance à distinguer les capitaux de jouissance des capitaux de production ou les transports de la production proprement dite, sont constamment amenés à les confondre dans leurs conclusions ; quant à nous, nous sommes convaincu qu'en théorie aussi bien qu'en pratique, ces distinctions sont dénuées de tout intérêt.

C'est faute d'avoir aperçu ce caractère commun de toutes les industries humaines que les *physiocrates* avaient commis l'erreur essentielle qui a vicié leur doctrine. Pour eux, la terre seule était réellement productrice, car seule elle rendait plus qu'elle n'avait reçu ; tout travail autre que l'agriculture, ne produisant que des transformations, n'ajoutait en réalité rien à la richesse des sociétés. Nous savons aujourd'hui que l'agriculture elle-même ne fait que transformer les matières contenues dans le sol, dans l'atmosphère, dans les engrais, etc., et qu'elle partage avec toutes les autres industries ce caractère commun, d'utiliser les forces naturelles pour satisfaire à nos besoins. Nous verrons toutefois, en étudiant la théorie de la rente, comment a reparu, sous une autre forme, l'idée d'un produit net obtenu grâce à l'emploi des agents naturels, et comment cette idée conduit à des conclusions se rapprochant, par certains côtés, de celles des physiocrates.

Une erreur analogue est celle de beaucoup de *socialistes*, qui voient dans le travail la seule source réelle de toute production. L'un de leurs arguments favoris, contre la légitimité des revenus du capitaliste ou du propriétaire foncier, c'est que le travail seul est productif : sans doute, disent-ils, le sol ou les machines sont indispensables à la production, leur emploi est la *condition* nécessaire pour que le travail humain donne tout ce qu'il peut donner ; mais c'est ce travail seul qui, en les mettant en œuvre, ajoute une richesse nouvelle aux richesses préexistantes, et par conséquent produit quelque chose.

Cette distinction entre la cause et la condition de la production n'est qu'un de ces jeux de mots chers à l'ancienne scolastique. On pourrait dire avec autant d'exactitude que, dans toute société civilisée, le capital seul produit, que la charrue seule ouvre un sillon, et que l'intervention des bras du laboureur n'est qu'une condition de sa bonne direction ; cette figure de rhétorique donnerait même une image approchée de la réalité, pour ces machines perfectionnées qui semblent travailler seules, dès qu'un ouvrier a tourné le robinet dont l'ouverture était la condition de leur mise en marche.

La vérité, c'est que ni le travail, ni les agents naturels, ni le capital ne sauraient être isolés. Sans doute, une machine sans mécanicien ne peut rien produire ; mais un homme qui n'aurait à sa disposition aucun outil ne produirait à peu près rien avec ses bras et ses doigts. Avec un outil, même très primitif, il commence à obtenir une production sérieuse ; le jour où des machines perfectionnées se substituent à cet outil primitif, la production par ouvrier est décuplée ou centuplée. Chercher lequel joue le rôle principal, dans la production moderne, du travail ou du capital, c'est poser une question aussi dénuée de sens que si l'on cherchait lequel produit la chaleur, du charbon ou de l'oxygène, alors que c'est leur combinaison seule qui donne le feu.

Il est vrai que le capital lui-même n'est que le produit épargné du travail ancien ; peut-être, à ce point de vue, pourrait-on reconnaître quelque vérité philosophique à l'idée que nous réfutons. Mais ce travail ancien, et l'épargne qui en a capitalisé le produit, ne sont ni le travail ni l'épargne du travailleur actuel ; ce n'est donc pas lui qui peut y puiser un droit sur le supplément de production dû au concours que le capital apporte au travail actuel. Reste à savoir si un titre peut en résulter pour le détenteur du capital ; cette question, plus délicate, nous conduit à examiner l'origine de l'idée de propriété.

II. La liberté du travail et la propriété individuelle. — Parmi les trois facteurs de la production, il n'en est qu'un, le travail, qui soit naturellement attaché à la personne humaine. Nous admettrons, comme une vérité évidente, que chaque homme est libre de travailler ou d'attendre la mort dans l'oisiveté, laissant aux philosophes et aux moralistes le soin de démontrer l'exactitude de cette assertion à ceux qui la contesteraient. Une fois admise, elle explique et justifie le lien juridique que la propriété établit entre l'homme et les richesses de toutes natures, produits ou agents de la production.

En effet, si l'on admet la liberté du travail, il est difficile de contester que celui qui a travaillé ait un *droit naturel* sur les *produits* qu'il a obtenus. Dans l'état de barbarie primitive, où de rares tribus sauvages sont éparses sur de vastes territoires, c'est la terre qui produit spontanément à peu près tout ce que l'homme consomme ; mais le travail par lequel l'homme s'empare de ces produits naturels en fait seul des richesses, appartenant naturellement à celui qui s'est imposé l'effort nécessaire pour en prendre possession.

Ce droit naturel s'applique aux objets façonnés et conservés en vue de servir à la production aussi bien qu'à ceux qui sont destinés à la consommation immédiate Le *capital* se trouve donc approprié, exactement comme les produits que l'homme destine à la satisfaction directe de ses besoins. Quand ensuite le possesseur de ce capital, grâce à l'aide qu'il s'est ainsi procurée, obtient plus de résultats au moyen d'un même travail, ce surcroît de production, qui constitue le revenu de son capital, lui appartient encore légitimement. Si, au lieu d'employer lui-même le capital dont il est à bon droit possesseur, il consent à le mettre à la disposition d'autrui, il peut subordonner son consentement à la condition que tout ou partie de l'accroissement de production réalisé par un autre homme, grâce à son concours volontaire, lui sera abandonné.

La légitimité de l'appropriation des *agents naturels* n'apparaît pas avec la même évidence. Elle ne peut résulter que de leur mise en valeur par le travail. L'homme qui défriche un champ pour le cultiver, qui enclot un pâturage pour y mieux conserver des bestiaux, crée en réalité un capital qu'il incorpore au sol, puisqu'il exécute un travail grâce auquel la production future de ce sol sera accrue ou plus facilement utilisable. Tant que la terre surabonde, la propriété constituée par cette prise de possession n'a pas d'autre valeur que celle qu'elle tire du travail qu'elle a absorbé, car chacun peut s'en créer une équivalente par un travail analogue ; même aujourd'hui, dans les colonies nouvelles, pendant longtemps, ce sont les hommes qui manquent pour défricher la terre et non la terre qui manque aux hommes, et c'est à grand'peine que l'on attire des colons, en leur offrant des concessions qui se transformeront en propriétés par la mise en culture. Le premier qui, ayant enclos un champ, a dit « ceci est à moi » n'a pas, comme le prétend Rousseau, commis une usurpation mère de toutes les iniquités ; il a rendu un service signalé aux autres hommes. En effet, dans une tribu de chasseurs et même de pasteurs, les produits naturels fournis par le territoire occupé collectivement deviennent insuffisants, dès que la densité de la population dépasse un chiffre infime. La superficie qu'une famille peut cultiver, et dont les produits la feront vivre, est infiniment moindre que l'étendue de terres incultes qui est nécessaire, par tête, à une tribu sauvage ; à mesure que les membres de cette tribu se multiplient, il faut que la famine les décime, à moins qu'une partie d'entre eux n'accroisse la production de la terre en se fixant au sol et en s'en appropriant une fraction pour la cultiver. Celui

qui, cessant de consacrer uniquement son temps à poursuivre le gibier, à récolter les fruits naturels ou même à élever du bétail sur la terre commune, se cantonne dans quelques champs pour les fertiliser par son travail, loin de dépouiller les autres, leur abandonne en fait, la part qu'il cesse de prélever sur le fonds commun et qui représente les produits spontanés d'une étendue de terrain bien autrement considérable. Le droit naturel que son travail lui confère, chaque année, sur les fruits du sol qu'il a ensemencé et labouré, ne peut se heurter à aucun autre droit, puisqu'il ne lèse aucun intérêt.

Comme d'ailleurs le champ déjà défriché est d'une culture plus facile, il est juste que l'homme qui a fait l'effort nécessaire pour le mettre en valeur ait aussi le droit de continuer à le cultiver les années suivantes, par préférence à tout autre, et que ceux qui voudraient l'imiter soient obligés de défricher des champs nouveaux et ne puissent pas lui prendre le sien. Enfin si, au lieu de continuer à exploiter la terre qu'il a légitimement faite sienne, il autorise un autre à la cultiver, il ne dépouille nullement ce dernier quand il lui réclame, en retour de cette autorisation, tout ou partie du surcroît de fruits que le nouveau cultivateur pourra obtenir avec un même travail, grâce à la faculté, que le premier lui a librement octroyée, de semer sans commencer par opérer un nouveau défrichement.

Il est vrai que cette mise en valeur du sol pourrait être opérée collectivement par la tribu qui occupe une contrée, quand les produits naturels deviennent insuffisants pour son alimentation. Il est bien difficile pourtant de concevoir comment une transformation aussi complète des conditions d'existence de tous les hommes aurait pu s'opérer en vertu d'une résolution systématiquement appliquée par l'ensemble d'un groupement un peu étendu, surtout quand ce groupement n'a encore qu'une organisation rudimentaire ; elle se comprend mieux comme le résultat de tentatives d'abord rares, puis de plus en plus nombreuses, faites par les individus doués de la plus grande initiative. Théoriquement cependant, la culture du sol, comme la récolte des produits naturels, comme la formation et l'exploitation des capitaux, pourrait être l'œuvre de la collectivité.

Mais une pareille organisation serait contraire à l'*intérêt général*, tout autant qu'au droit naturel d'après lequel il appartient à chaque individu de régler lui-même son travail et de disposer des produits qu'il en a tirés. Sans aborder dès à présent l'examen des difficultés d'application qu'elle comporterait, nous pouvons

admettre comme un fait d'expérience que, pour inciter un homme à travailler, à conserver les biens qu'il possède, à épargner pour les accroître, il faut lui garantir le bénéfice de ses efforts.

Les socialistes affirment, il est vrai, que l'abolition de la propriété individuelle ne diminuerait pas la production et qu'elle l'augmenterait plutôt, en lui donnant une organisation plus rationnelle, que d'ailleurs, même si elle réduisait un peu la masse totale des biens à partager, elle rendrait moins pénible la situation générale de l'humanité en assurant une meilleure répartition de ces biens. Nous discuterons ces assertions, quand nous aurons vu comment la production s'organise dans l'atelier social et comment les produits obtenus par la collaboration de tous se répartissent entre les travailleurs et les capitalistes. Nous nous bornerons, quant à présent, à constater que la propriété individuelle est le seul stimulant vraiment efficace que l'on ait imaginé jusqu'ici, pour inculquer aux hommes, dominés par l'intérêt personnel, l'ardeur au travail et la prévoyance.

Le droit de *transmettre* à d'autres, par échange ou par don, est la conséquence nécessaire du droit de posséder. Ce que l'homme était libre de ne pas produire, de consommer, de laisser perdre, il peut en disposer à toute époque, au profit d'autrui comme au sien propre. Il peut même, après sa mort, laisser à qui il veut les richesses qu'il a accumulées et qui n'existeraient pas s'il ne s'était pas imposé les efforts et les privations grâce auxquels elles ont été produites et conservées. Ainsi, l'*héritage* apparaît comme intimement lié en droit naturel à la propriété, qui est elle-même la conséquence logique et pratique de la liberté du travail.

Il s'applique même à la terre, parce qu'on ne saurait en séparer le travail capitalisé qui y a été incorporé et dont les effets utiles n'ont été conservés que par un entretien continu ; or, l'étude plus complète que nous ferons plus loin de la propriété foncière montrera que c'est là l'élément principal de sa valeur. Légitime à l'origine, le droit de celui qui a créé cette valeur se transmet légitimement de génération en génération. Toutefois, nous verrons dans le Chapitre IV ci-après, en étudiant la théorie de la rente, comment, à mesure que la population se développe, un nouvel élément intervient et peut modifier singulièrement l'importance des bénéfices que procure la propriété du sol ; c'est à ce moment seulement que nous pourrons exposer en détail pourquoi et sous quelles conditions le propriétaire peut équita-

blement conserver et transmettre son droit, avec les plus-values qui en ont accru les avantages dans bien des cas.

Beaucoup d'économistes ou de juristes, tout en admettant que la propriété est un droit naturel, considèrent au contraire la transmission testamentaire comme une création artificielle de la loi, que la société pourrait limiter et régler à discrétion. Nous ne pouvons pas concevoir, quant à nous, comment le droit de cesser de travailler dès qu'on a pourvu à ses besoins, celui de consommer le surcroît de produits obtenus par un travail plus acharné ou plus habile, se concilieraient avec l'interdiction de disposer comme on l'entend de ceux de ces biens que l'on préfère ne pas consommer. Comment admettre que la faculté d'en faire un usage purement intéressé, qui aurait pour effet de les détruire, soit plus respectable que celle de les conserver pour autrui, de les affecter à assurer le bien-être futur des êtres qui nous sont chers, ou de les consacrer à des œuvres charitables, scientifiques, artistiques ou autres dont la durée doit s'étendre bien au-delà d'une vie humaine?

Ainsi, la légitimité de l'héritage apparaît comme fondée en équité, non pas sur une vocation propre de l'héritier, lequel n'a certainement aucun droit personnel à jouir de biens qui ne sont le fruit ni de son travail, ni de son épargne, mais sur le droit de l'homme qui a travaillé et épargné à transmettre le capital constitué par lui à un autre, lequel à son tour peut transmettre à un troisième les droits dont il a pris soin d'user de manière à en conserver l'objet. Cependant, on peut admettre, dans certaines limites, une sorte de *créance des enfants vis-à-vis des parents*. On reconnaît universellement que ceux-ci, les ayant mis au monde, sont par cela même tenus de pourvoir à leurs besoins, tant qu'ils ne sont pas en état de travailler. On doit reconnaître, de même, que les parents sont responsables des besoins qu'ils ont développés chez leurs enfants par le genre de vie auquel ils les ont habitués, ainsi que des moyens de donner satisfaction à ces besoins dont ils les ont pourvus par les qualités innées qu'ils leur ont transmises et par l'éducation qu'ils leur ont donnée ; ils ont ainsi contracté envers eux une dette dont ils ne s'acquittent entièrement qu'en leur transmettant une partie de leur fortune, puisque c'est précisément son importance qui a déterminé ce genre de vie et cette éducation.

Dans le système que nous venons d'exposer, en dehors des droits des enfants dont nous examinerons l'étendue au Livre III

ci-après, l'hérédité *ab intestat* ne se justifie que par la présomption d'une volonté inexprimée du défunt, — présomption d'ailleurs conforme aux intentions réelles de presque tous les hommes, quand il s'agit d'une transmission en ligne directe.

On peut, il est vrai, combattre le raisonnement par lequel nous faisons découler, pour le propriétaire, le droit de transmettre ses biens du droit d'en faire tel usage qu'il lui plaît, en contestant que ce dernier implique le droit de les détruire, lorsqu'il ne s'agit pas d'objets de consommation. Mais il n'est point d'usage qui n'entraîne la destruction plus ou moins rapide des capitaux, si celui qui utilise soit des instruments de production soit des capitaux de jouissance ne prend pas soin de les conserver et de les renouveler régulièrement ; la fertilité même du sol s'épuise bientôt, si le cultivateur ne se préoccupe chaque année que d'en tirer le maximum de rendement, sans vues d'avenir. Les biens acquis par l'humanité ne s'accroissent et même ne subsistent qu'à la condition que ceux qui en jouissent limitent leur jouissance, pour ne pas la rendre trop destructrice, et travaillent pour réparer l'usure inévitable de toute chose. Il serait également inique d'astreindre celui qui, librement, a créé des richesses et les a épargnées pour en faire des capitaux au lieu de les consommer au jour le jour, à n'en plus user que sous ces sujétions, — ou de lui reconnaître le droit de s'en affranchir, sans lui permettre, s'il se les impose volontairement, d'en faire profiter qui il lui plaira.

Sur ce point encore, la considération de l'*intérêt général* conduit aux mêmes conséquences que le respect du droit naturel. Nous avons insisté sur ce fait essentiel que l'égoïsme de l'homme est un égoïsme *familial* au moins autant qu'*individuel*. Pour inciter les hommes à accumuler et à conserver des capitaux, la possibilité de les transmettre à leurs enfants est un stimulant aussi efficace, plus efficace dans bien des cas, que la perspective des avantages à en tirer personnellement. Les vues d'avenir, si essentielles au développement de la prospérité générale, seraient singulièrement bornées dans leur portée et par suite dans leurs effets, si elles ne pouvaient s'étendre au-delà du terme de la vie humaine. Il est tellement naturel aux hommes d'aimer à les prolonger par delà ce terme inévitable, que ceux qui n'ont point d'enfants cherchent à se créer d'autres attachements, pour conserver toujours quelqu'intérêt dans les choses futures. Le jour où cet intérêt ne pourrait plus se manifester par la transmission des fortunes, grandes ou petites, le développement et la

conservation des capitaux seraient singulièrement compromis.

D'ailleurs, enlever aux hommes la satisfaction qu'ils trouvent à travailler et à épargner pour leurs héritiers, ce ne serait pas seulement priver beaucoup d'entre eux de ce qui constitue l'intérêt principal de leur existence, ce serait aussi porter un préjudice indirect à ceux qui n'ont pas le goût ou la possibilité d'épargner, à ceux à qui personne ne laissera aucun bien, car l'augmentation des capitaux est la condition essentielle du développement de la production, qui assure aux besoins des hommes une satisfaction de plus en plus large. Ceux mêmes qui ne possèdent rien ont intérêt à ce que les autres accumulent des richesses, parce que le produit de leur propre travail s'en trouve accru ; nous montrerons avec plus de précision, en étudiant la théorie des salaires, comment tous les intérêts sont solidaires à cet égard, et l'on peut dire que c'est dans la mise en lumière de cette solidarité que consiste tout l'enseignement économique.

Les socialistes, plus hostiles encore à l'héritage qu'à la propriété individuelle, croient trouver dans l'action collective de la société, épargnant et capitalisant pour le compte commun de tous un moyen de servir l'intérêt général aussi efficace que lui et moins fertile en inégalités et en injustices. Mais, ici encore, ils se heurtent à l'impossibilité d'imaginer, pour assurer le développement et la conservation des capitaux, un stimulant d'une puissance comparable à celle des affections de famille.

Le régime de la propriété individuelle héréditaire, le plus conforme à l'intérêt général, est fondé en droit naturel, nous l'avons dit, sur le principe de la liberté du travail et sur le droit pour chacun de disposer des produits de son travail, qui en découle. Il n'en faudrait pas conclure que ces principes sont ceux des sociétés primitives. Ce n'est pas dans la barbarie originelle, c'est dans le développement de la civilisation que les droits fondés sur le respect dû à la nature humaine trouvent leur sauvegarde. Dans l'antiquité comme dans les pays encore sauvages, nous voyons le travail, bien loin d'être libre, être imposé aux plus faibles par les plus forts sous la forme de *l'esclavage*. D'autre part, l'association étant la seule manière de défendre ses biens dans les pays mal policés, c'est la *copropriété* de la tribu qui y est le régime normal. Cela ne veut pas dire qu'il n'y ait pas appropriation des biens, car l'étranger est soigneusement exclu de la jouissance de ceux que chaque groupe se réserve ; mais l'appropriation est collective, et dans l'intérieur du groupe, il y a communauté pour la

production et pour la jouissance des biens, sous l'autorité d'un chef. C'est grâce aux progrès de la civilisation que le droit individuel s'est constitué, et que l'appropriation résultant de la liberté du travail et de l'épargne s'est substituée à l'appropriation collective des biens par la force, combinée avec la répartition des produits entre les vainqueurs par l'autorité des chefs.

III. L'échange. — La liberté du travail implique le droit d'offrir ses services à autrui, en échange de richesses ou d'autres services. Le droit de disposer des richesses dont on est propriétaire comporte également celui de les échanger contre d'autres richesses ou contre des services.

L'échange est l'élément le plus important de beaucoup dans les relations entre les hommes qui font l'objet de l'Economie politique. Sans doute, le *don* et la *contrainte* jouent aussi un rôle dans ces relations. Mais nous avons dit que le don, le sacrifice purement désintéressé, n'y intervient que dans une mesure relativement restreinte. La contrainte également ne joue qu'un rôle exceptionnel dans les sociétés policées : l'ordre social tout entier a pour objet de mettre un frein aux violences entre particuliers, et l'action coërcitive exercée au nom de la collectivité est elle-même assez limitée dans toutes les organisations susceptibles de présenter quelque développement et quelque durée. Il est vrai que les socialistes nous annoncent un régime sous lequel l'Etat réglerait seul la production et la répartition ; le jour où cet ordre social nouveau, jusqu'ici inconnu, serait réalisé, l'Economie politique serait bouleversée de fond en comble, comme elle le serait si la charité venait à prendre le développement qu'a aujourd'hui l'égoïsme familial. En attendant, dans le monde que nous connaissons, basé en général et malgré de nombreuses exceptions sur la liberté du travail et sur la propriété individuelle, c'est le *contrat*, ayant pour objet l'*échange de services ou de richesses* (*do ut des*, *do ut facias*, etc.), qui constitue le fond des relations sociales ayant pour objet la satisfaction de nos besoins.

Il faut remarquer, en effet, que ce que l'on appelle *louage* d'ouvrage ou de biens meubles ou immeubles n'est au fond qu'un échange de services contre des richesses ; celui qui loue à autrui sa force de travail, son cheval, sa maison ou sa ferme échange l'ensemble des services qu'il peut rendre lui-même ou de ceux que peuvent rendre ses capitaux ou ses terres pendant un temps déterminé contre une certaine somme d'argent, de même qu'il

échangerait le capital ou la terre eux-mêmes contre une somme plus forte, s'il les vendait.

A. — Définition de la valeur et des prix. — Pour qu'un échange soit conclu, il faut nécessairement que chacun des deux contractants trouve plus d'avantage à entrer en possession de ce qu'il reçoit qu'à conserver ce qu'il donne ; l'échange librement consenti est donc nécessairement une opération que les deux parties considèrent comme avantageuse, au moins au moment où elles traitent. Mais, pour qu'elles traitent, il ne suffit pas qu'elles trouvent l'échange avantageux ; il faut encore que chacune d'elles estime qu'elle ne pourrait pas en conclure ailleurs un plus avantageux, c'est-à-dire que ce qu'on lui donne *vaut* ce qu'elle donne, non seulement pour elle, mais d'une manière générale, qu'il y a une *équivalence* réelle entre ce qu'elle cède et la quantité de richesses ou de services qu'elle reçoit, au moment et à l'endroit où l'échange se conclut.

On appelle valeur d'une richesse ou d'un service son aptitude à procurer, par voie d'échange, une certaine quantité de richesses ou de services différents.

La valeur est la base de toutes les études économiques, à ce point qu'on a pu dire que l'Economie politique pure, dont l'Economie politique appliquée ne fait qu'examiner les conséquences, est la *science de la valeur*. Ce rôle fondamental s'explique pratiquement par l'importance capitale des échanges, dont la valeur est la base.

Théoriquement, il se justifie par cette considération que, parmi toutes les qualités qui interviennent dans les relations économiques, la valeur est la seule à laquelle on puisse s'attacher pour donner à l'étude de ces relations un caractère vraiment scientifique, parce qu'elle est la seule qui soit susceptible de *mesure*. En effet, les valeurs sont des grandeurs dont l'égalité et l'addition ont un sens très précis. Des objets ou des services de la nature la plus diverse ont la même valeur, quand ils sont couramment obtenus en échange d'un même objet ou d'un même service. La valeur d'un objet ou d'un service est la somme des valeurs de plusieurs autres objets ou services, quand le premier s'échange normalement contre l'ensemble des autres. Lorsqu'il s'agit d'objets ou de services susceptibles eux-mêmes de mesure, les quantités répondant à une même valeur sont déterminées avec une précision mathématique : un hectolitre de tel vin ou une heure de tel travail vaut tant de grammes d'argent ou tant de mètres de telle

étoffe. C'est ce qui explique que l'on puisse donner à l'étude de la valeur une forme mathématique, et cette forme serait certainement la meilleure de toutes, si les causes qui déterminent la valeur, que nous étudierons dans le Chapitre III ci-après, étaient elles-mêmes susceptibles d'être mesurées mathématiquement.

On désigne sous le nom collectif de *marchandises* les richesses ou les services envisagés au point de vue des échanges dont ils peuvent être l'objet, et par suite de leur valeur.

La définition de la valeur étant fondée sur l'idée d'échange, on n'est en droit d'attribuer une *cause* à la valeur d'objets ou de services que quand on a *démontré* (par l'expérience ou par le raisonnement, et s'il est possible par l'un et l'autre) que cette cause détermine les quantités d'autres objets ou d'autres services contre lesquels l'objet ou le service en question est échangé normalement. Si l'on commence par donner une définition différente du mot valeur, c'est seulement après avoir démontré que la valeur ainsi définie détermine les conditions des échanges que l'on est en droit d'employer ce mot dans son sens habituel. L'oubli de ce principe essentiel de toute bonne méthode ne peut conduire qu'à une confusion complète. Ainsi, tout l'appareil scientifique du système de Karl Marx est vicié dans ses fondements par le fait qu'il définit la valeur par la *quantité de travail* nécessaire à la production de chaque objet, et qu'il admet comme allant de soi que la valeur ainsi définie est la base de l'échange. Nous verrons, en étudiant l'influence des prix de revient sur la valeur, quelle place tient le travail dans la détermination des conditions des échanges ; mais rien n'autorise à exclure *a priori* et sans démonstration les autres éléments, très nombreux en fait, qui interviennent également dans la fixation des valeurs.

On commet une erreur analogue, quand on fait rentrer la notion de valeur dans celle d'*utilité* ou de *rareté*. Sans doute, pour qu'un objet ou un service ait de la valeur, il est indispensable qu'il soit, dans une certaine mesure, utile et rare, car il faut d'abord que les hommes, ou au moins quelques-uns d'entre eux, éprouvent un besoin de l'obtenir assez vif pour être disposés à donner quelque chose en échange, et ensuite que les moyens de satisfaire ce besoin ne soient pas tellement abondants que chacun en ait à sa disposition sans faire aucun sacrifice. Mais la valeur ne se confond ni avec l'utilité ni avec la rareté.

Du fait que l'idée de valeur se rattache à celle d'échange, il résulte encore que la valeur d'un objet ou d'un service ne peut se

concevoir que *par rapport* à un objet ou à un service différent. L'idée d'une valeur *absolue* est une idée contradictoire et dénuée de sens. Quand il faut fournir plus d'heures d'un certain travail pour obtenir un certain nombre de livres de pain, on dit que la valeur du pain par rapport au travail en question a augmenté, mais on n'en peut tirer aucune conclusion relativement aux qualités intrinsèques du pain ou du travail, et l'on n'est nullement en droit d'attribuer la variation survenue à des motifs propres à l'un plutôt qu'à l'autre. Quand nous disons, d'une manière générale, que la valeur du pain ou celle du travail a augmenté (ou diminué), sans spécifier aucun terme de comparaison, nous entendons par là qu'en échange d'une quantité déterminée de pain ou de travail, on obtient une quantité plus grande (ou plus petite) qu'auparavant de *la plupart* des produits ou des services, et nous en concluons qu'une cause propre au pain ou au travail a dû amener cette différence, puisqu'elle se constate simultanément dans la plupart des échanges où cet élément intervient. Mais, comme la variation survenue ne présente nullement la même importance dans tous les cas, comme elle diffère suivant le terme de comparaison pris et peut même, vis-à-vis de quelques-uns, se produire dans le sens inverse du sens général, il est absurde de dire que la valeur *intrinsèque* du pain ou du travail a subi une variation de telle ou telle importance ; le sens même dans lequel la variation s'est produite ne peut être formulé qu'à titre d'indication vague, résumant un ensemble de phénomènes qui ne sont susceptibles de mesure qu'envisagés séparément.

Nous verrons, au chapitre III ci-après, comment on peut essayer de mesurer la variation de la valeur d'un objet *relativement* à la généralité des autres. Mais, quoi qu'il en soit, l'expression de valeur intrinsèque, telle qu'on l'emploie généralement par opposition à l'idée de valeur relative, ne s'explique que par un oubli complet du sens du mot valeur, puisque ce mot implique l'idée de relation.

Pour faciliter l'étude des valeurs, il est naturel de rechercher celles des produits et des services infiniment divers sur lesquels portent les transactions par rapport à un même objet d'échange, choisi comme terme de comparaison. Or, il se trouve que cette manière de faire, la plus naturelle au point de vue de la méthode, est celle qui répond le mieux, en même temps, aux habitudes qui se sont établies partout, dans la pratique des affaires.

L'échange serait en effet fort incommode, s'il devait être tou-

jours réalisé par le *troc direct* des objets que l'on possède contre ceux dont on a besoin. Chaque homme, pour se procurer les biens dont il manque ou obtenir les services qui lui sont nécessaires, devrait découvrir un autre homme qui, à la fois, fût à même de les lui fournir et eût besoin, de son côté, des produits ou des services que le premier peut offrir en échange. En outre, beaucoup de richesses n'étant pas divisibles, il serait très difficile de grouper des quantités équivalentes, pour les troquer l'une contre l'autre ; on ne pourrait échanger, par exemple, un vêtement contre un meuble, une maison contre une usine ou une terre, sans avoir à ajouter à celui de ces objets qui aurait le moins de valeur un appoint, formé avec des produits faciles à diviser en lots de la valeur voulue. Pratiquement, quiconque aurait à céder des richesses ou à offrir des services qui ne seraient pas d'un usage absolument courant devrait, le plus souvent, commencer par les échanger contre des biens de défaite plus facile, et ce n'est que par une série de transactions souvent fort laborieuses que chacun arriverait à satisfaire ses besoins en écoulant ses produits.

On a donc pris très vite l'habitude d'employer, comme intermédiaire dans les échanges, un produit unique, qui intervient dans presque toutes les transactions et qui prend le nom de *monnaie*. Chacun cède ses produits ou ses services à ceux qui en ont besoin contre une quantité équivalente de monnaie et sait qu'il pourra, avec cette monnaie, se procurer ce dont il manque. Au moyen de deux opérations seulement, une *vente* et un *achat*, on remplace un bien quelconque par d'autres biens quelconques. Pourvu que la monnaie soit suffisamment divisible, il est facile, dans chaque opération, d'en recevoir ou d'en donner exactement la quantité qui représente une valeur égale à celle de l'objet ou du service vendu ou acheté.

On appelle *prix* d'un produit ou d'un service sa valeur *par rapport à la monnaie*, mesurée par le nombre d'unités monétaires contre lesquelles il s'échange.

Nous verrons, en étudiant plus à fond les questions monétaires, pour quelles raisons les métaux désignés sous le nom de *métaux précieux* sont généralement employés comme monnaies. On exprime les prix en faisant usage de la dénomination donnée à la pièce de métal prise pour unité ; mais il va de soi que le prix réel, c'est le poids de métal que représente un certain nombre de francs, de livres, de marcs etc., et le prix d'un objet qui s'échange contre un kilogramme d'or ne variera pas, si un chan-

gement dans la dénomination légale des monnaies permet de tirer, de ce kilogramme d'or, 2000 des pièces nouvelles prises pour unité au lieu de 1000 des unités anciennes. C'est là un point qu'il importe de ne pas perdre de vue dans l'histoire des faits économiques, à raison des fréquentes altérations du régime monétaire chez tous les peuples.

Lorsque l'on étudie les conditions dans lesquelles se font les échanges, c'est sur les prix que l'on raisonne, puisqu'en pratique la monnaie est toujours un des deux éléments de chaque transaction. La valeur respective de deux marchandises quelconques est égale au rapport de leurs prix ; elle s'établirait directement, sous le régime du troc, par un mécanisme absolument analogue à celui qui détermine le prix de chacune d'elles lorsqu'on se sert de la monnaie. C'est ce mécanisme que nous allons décrire.

B. — La détermination des prix, sous le régime de la concurrence, par la loi de l'offre et de la demande. — Le prix auquel se vend une marchandise, produit ou service de quelque nature que ce soit, dépend essentiellement de la quantité des marchandises analogues qui sont offertes ou demandées au même moment. Entre tous les vendeurs de marchandises similaires, il s'établit une sorte de lutte ou de concours, chacun cherchant à vendre le plus cher possible, sans cependant élever ses prétentions à un point tel que sa marchandise lui reste, tandis que les autres vendraient la leur à un prix dont il se fût contenté plutôt que de ne pas vendre ; c'est cette lutte que l'on appelle la *concurrence*. Une concurrence analogue s'établit entre les acheteurs, qui tous désirent payer un prix aussi bas que possible, mais dont chacun redoute de voir les autres enlever toute la quantité offerte, s'il ne se décide pas à payer un prix aussi élevé qu'eux. Sous l'action de cette double concurrence, le prix se fixe à un prix bas, si l'abondance des offres et la rareté des demandes rend particulièrement vive chez les vendeurs la crainte de ne pas trouver preneur, à un prix élevé dans le cas contraire. C'est ce que l'on appelle la *loi de l'offre et de la demande*.

Pour bien saisir le sens de cette loi, il faut supposer l'existence d'un *marché* unique, où seraient remplies à la fois les trois conditions suivantes : que les transactions portent simultanément sur un grand nombre d'objets ou de services *identiques* ; qu'un *contact général* soit établi entre les acheteurs et les vendeurs ; que les conditions de toutes les transactions reçoivent une entière *publicité*. Ce ne sont point là des conditions théoriques, car elles

sont remplies dans toutes les *Bourses* où se traitent les grosses affaires sur les capitaux mobiliers ou sur les marchandises. Les transactions portent soit sur des *séries* de titres (actions, obligations, etc.), soit sur des *types* de marchandises (blés, sucres, métaux, etc.), dont toutes les unités sont identiques et parfaitement définies ; les acheteurs et les vendeurs se réunissent à des heures et dans des lieux déterminés ; les offres et les demandes se font à haute voix, et toute variation de prix donne lieu à l'inscription publique sur une *cote* officielle. Dans ces conditions, l'expérience, comme le raisonnement, montre que toutes les transactions se font sous l'empire de cette règle fondamentale :

Il ne peut y avoir qu'un prix à la fois, pour une même marchandise, sur un même marché.

On ne comprendrait pas, en effet, qu'un acheteur consentît à payer 100 francs un objet identique à celui qu'un autre acheteur obtiendrait, au même moment et à sa connaissance, pour 95 francs seulement, ni qu'un vendeur consentît à céder pour 95 francs la marchandise pour laquelle il saurait que son voisin trouve amateur à 100 francs. L'acheteur en négociations avec le vendeur qui demande 100 francs s'adresserait aussitôt à l'autre et obtiendrait de lui la préférence sur l'acheteur avec qui il allait conclure pour 95 francs, en lui en offrant 96, par exemple. Le second acheteur ferait alors une offre plus élevée ; en même temps le vendeur abandonné devrait, s'il voulait ramener les clients à lui, déclarer qu'il se contentera de moins de 100 francs, et ainsi de suite jusqu'à ce que l'égalité des prix soit établie. Du moment où l'on suppose que le nombre des acheteurs et des vendeurs, sur le marché, est un peu élevé, il est évident que l'initiative de l'un, à défaut de celle de l'autre, amènera ce nivellement. La concurrence s'établissant dans des conditions absolues de liberté et de publicité, personne n'a de raison pour consentir à traiter dans des conditions moins bonnes que celles qu'il voit obtenir par un autre acheteur ou un autre vendeur, et les transactions qui se font à un même instant se font toutes au cours coté à cet instant.

Comment s'établit ce cours ? Il est déterminé par les dispositions des acheteurs, d'une part, et des vendeurs, de l'autre. Le prix que chacun des acheteurs est disposé à payer dépend de l'intensité du désir qu'il éprouve de posséder la marchandise en question, des ressources dont il dispose, de son opinion sur les chances de hausse ou de baisse des cours dans l'avenir. L'un sera prêt à acheter jusqu'au cours de 100 francs, un autre n'achètera qu'à la condition de ne pas payer plus de 99 francs, un autre

encore à 98 francs seulement ; tel acheteur qui, au prix de 95 fr., ne prendrait que 10 unités du produit mis en vente, en prendrait 15 unités à 90 francs, et 20 à 80 francs. Il y a donc une certaine quantité d'une même marchandise qui serait achetée à chaque prix, quantité d'autant plus grande en général que ce prix est moins élevé. Inversement, les vendeurs sont disposés à vendre une certaine quantité à un prix, et une quantité généralement plus forte à un prix plus élevé. Or, *il faut nécessairement, à tout moment, que la quantité vendue soit égale à la quantité achetée et que le prix d'achat soit égal au prix de vente*, puisqu'aucune affaire ne peut se conclure sans contre-partie. Le cours qui s'établira sera donc celui pour lequel la quantité offerte par les vendeurs sera égale à la quantité demandée par les acheteurs.

Il est impossible de s'écarter de ce cours. Supposons que, par erreur ou par fraude, quelqu'un essaie d'en établir un plus élevé ; l'offre, à ce cours majoré, serait plus grande qu'au cours normal et la demande moindre. L'équilibre étant ainsi rompu, il se trouverait des vendeurs, venus avec la résolution de céder leurs marchandises à un prix inférieur au cours coté à tort, qui ne trouveraient plus à les écouler ; aimant encore mieux vendre moins cher que de ne pas vendre, ils chercheraient à obtenir la préférence des acheteurs, en leur adressant des offres à des prix inférieur au cours artificiellement surélevé, et dès lors ce cours ne pourrait plus subsister. Inversement, si le prix coté était plus bas que celui qui répond à l'état du marché, il y aurait plus de demandes que d'offres, et les acheteurs disposés à payer non seulement le prix inscrit à la cote mal établie, mais même un prix supérieur, plutôt qu'à renoncer à leur achat, ne pourraient pas recevoir tous satisfaction ; la concurrence entre eux en déciderait quelques-uns à offrir un prix plus élevé pour obtenir, par préférence aux autres, le produit dont ils ont besoin, et les offres ainsi formulées feraient remonter les cours, jusqu'à ce que la hausse eût écarté assez d'offres et amené assez de demandes pour rétablir l'équilibre.

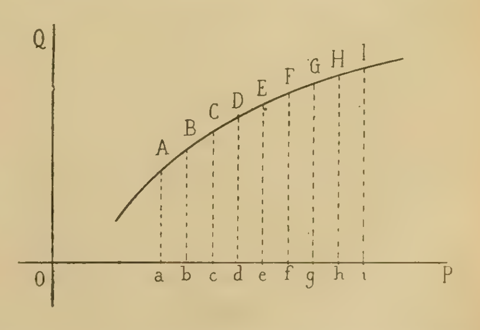
Cet équilibre est donc ce que l'on appelle en mécanique un *équilibre stable*. On sait que, pour qu'un corps soit en équilibre stable, il ne suffit pas que, dans la position qu'il occupe, les diverses forces auxquelles il est soumis se neutralisent ; il faut encore que, si on l'écarte de cette position, l'action des forces en question tende à l'y ramener et non à l'en écarter davantage. C'est ce qui se passe pour le prix établi dans les conditions que nous venons d'exposer. Non seulement l'offre et la demande s'équilibrent sur un marché, quand le cours est ainsi établi, mais

encore, si une circonstance quelconque vient troubler cet équilibre, le jeu des forces auxquelles le marché est soumis tend à le rétablir. Dès que le cours s'élève à tort, les offres en excès le font redescendre ; quand il descend trop, les demandes non satisfaites le font remonter, et après quelques oscillations, les cours sont toujours ramenés au niveau pour lequel l'offre égale la demande.

Mais ce niveau n'est point un niveau invariable, car à chaque instant les dispositions des acheteurs et celles des vendeurs changent. On dit souvent qu'il y a, à tel moment, plus d'acheteurs que de vendeurs ; cela veut dire que le cours coté jusque-là cesse de répondre à la situation, en raison d'une augmentation des demandes ou d'une réduction des offres formulées à ce cours. Il faut alors que le cours s'élève, dans la mesure nécessaire pour réduire le nombre des vendeurs et pour augmenter le nombre des acheteurs jusqu'à ce que chaque offre et chaque demande trouve de nouveau une contre-partie.

La représentation graphique permet de rendre ce raisonnement plus frappant. On peut figurer par des longueurs horizontales les *prix* divers auxquels pourrait être vendue une marchandise déterminée, et par des hauteurs verticales les *quantités* qui seraient offertes ou demandées à chaque prix. C'est ce que l'on appelle, en géométrie, prendre les prix pour *abscisses* et les quantités pour *ordonnées*.

Supposons qu'à partir du point O, pris pour origine, nous portions sur l'axe horizontal OP des longueurs O*a*, O*b*, O*c*, O*d*... représentant les prix croissant successivement ; à l'extrémité de chacune de ces longueurs, élevons des verticales sur lesquelles nous porterons des hauteurs *a*A, *b*B, *c*C, *d*D, etc., proportionnelles aux quantités d'une certaine marchandise offertes à chaque prix ; en réunissant par un trait les extrémités de ces hauteurs, ABCD...., nous tracerons la *courbe de l'offre*. Cette courbe montre, d'une manière sensible aux yeux, comment les variations des quantités offertes correspondent à celles des prix.

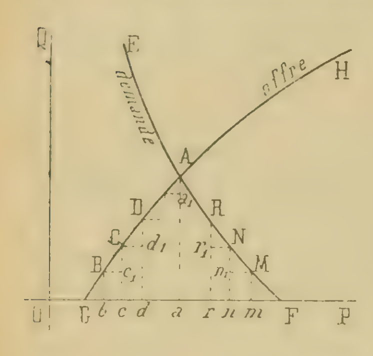


De même, en portant sur les verticales élevées à l'extrémité des longueurs horizontales représentant les divers prix, des

hauteurs proportionnelles aux quantités d'une marchandise demandées à chacun de ces prix, et en réunissant les points ainsi déterminés, nous tracerons la *courbe de la demande.*

Traçons sur une seule figure, pour une même marchandise, la courbe représentant l'offre, qui généralement s'élève quand les prix augmentent, et la courbe représentant la demande, qui au contraire va en s'abaissant ; soit GH la première et EF la seconde. Le point de rencontre A de ces deux courbes répond au prix O*a* pour lequel la quantité offerte et la quantité demandée sont toutes deux égales à A*a*. O*a* sera donc le prix et A*a* la quantité vendue, dans les conditions du marché représentées par les deux courbes (1).

Toutes les transactions se font au même prix ; mais cela ne veut nullement dire que ce prix représente exactement le sacrifice que tous les acheteurs étaient disposés à faire pour se procurer la marchandise en question, le prix que tous les vendeurs étaient résolus à exiger. Chacun d'eux, au contraire, était animé de dispositions particulières. Du côté des acheteurs, la quantité totale A*a* qu'ils prennent au prix O*a* se compose d'une partie M*m* pour laquelle quelques-uns d'entre eux eussent à la rigueur payé le prix O*m*, s'il l'eut fallu, — d'une seconde Nn_1 pour laquelle d'autres eussent payé le prix O*n*, mais ne fussent pas allés jusqu'au prix O*m*, et ainsi de suite. De même, du côté des vendeurs, la quantité vendue se compose des éléments B*b*, Cc_1, Dd_1, etc., pour chacun desquels le vendeur était décidé à ne pas céder ses marchandises au-dessous du prix O*b*, ou O*c*, ou O*d*, etc., mais se fût contenté de ce prix plutôt que de ne pas vendre. L'avantage qui a déterminé les différents individus participant aux transactions effectuées à acheter ou à vendre est figuré par les écarts *am*, *an*, *ar*... *ba*, *ca*, *da*... entre les prix limites jusqu'auxquels chacun d'eux se fût résigné à aller, si l'état du marché ne lui eût pas permis d'en obtenir un plus avantageux.



(1) On dirait, en algèbre, que la quantité vendue et le prix de vente sont deux inconnues déterminées par un système de deux équations : les dispositions des vendeurs, prêts à offrir à chaque prix une quantité déterminée, établissent une première relation entre les inconnues ; les dispositions des acheteurs, qui demandent à chaque prix une certaine quantité, en établissent une seconde.

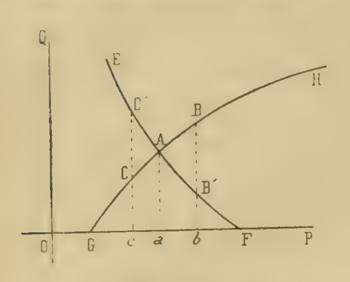
C'est seulement pour la dernière parcelle, représentée par l'élément infiniment petit Δa_1, que le prix auquel la transaction s'est conclue était précisément égal au prix limite, au-dessous ou au-dessus duquel l'une ou l'autre des deux parties eût refusé de traiter.

Ce prix mesure ce que les économistes autrichiens, qui en ont fait une étude particulièrement approfondie, nomment *Grenznützen, utilité finale*. C'est lui qui est le prix unique auquel se concluent tous les contrats, ce que l'on exprime en formulant la loi suivante : *Le prix du marché est celui de la plus chère parmi les offres qui trouvent preneur et de la moins chère parmi les demandes qui reçoivent satisfaction.* Tous les vendeurs qui eussent vendu à un prix moindre bénéficient de l'écart entre le prix qui s'établit et celui que chacun d'eux se fût résigné à accepter, si la demande eût été moins considérable ; tous les demandeurs qui eussent trouvé avantage à acheter même à un prix plus élevé, plutôt que de se passer du produit en question, bénéficient de la réduction due à l'abondance des offres.

Ce qui détermine le prix jusqu'auquel chaque acheteur de marchandises consentirait à aller, s'il le fallait, c'est d'un côté le besoin qu'il a de la marchandise et de l'autre les ressources dont il dispose pour l'acheter ; de même, le prix minimum que chaque vendeur est résolu à exiger dépend à la fois de l'intérêt qu'il attache à conserver sa marchandise et du besoin qu'il a d'argent. En effet, chaque *demande de marchandises* comporte une *offre d'argent* et chaque *offre de marchandises* est en même temps une *demande d'argent*. Mais, bien entendu, les prix répondant ainsi à l'état d'esprit de chacun, sur le marché, ne sont pas formulés explicitement ; souvent, les intéressés eux-mêmes ne s'en sont pas rendus compte exactement à l'avance. Des offres et des demandes se formulent d'abord aux environs du cours que l'on suppose devoir être celui du marché, et c'est seulement à mesure que l'on constate la prédominance des unes ou des autres, que la crainte de ne pas trouver de contre-partie amène quelques vendeurs à formuler des prix plus bas, ou quelques acheteurs à en offrir de plus élevés ; puis les autres sont obligés de suivre, jusqu'à ce que l'équilibre soit établi.

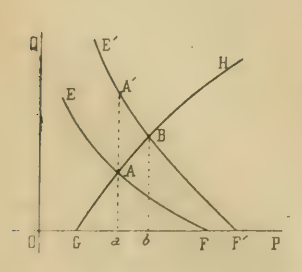
La figure met d'ailleurs bien en évidence l'impossibilité du maintien d'un prix autre que celui qui répond à l'intersection des deux courbes représentant les dispositions des acheteurs et des vendeurs. Supposons que, par erreur, par fraude ou par contrainte, on essaie d'établir un cours O*b* supérieur à O*a*. A ce prix, l'offre étant égale à B*b* et la demande à B'*b* seulement, il y aura

une quantité BB′ qui sera offerte et ne trouvera pas preneur. Ceux des vendeurs qui tiennent à vendre, fût-ce à un prix inférieur à O*b*, feront immédiatement des offres à un prix plus bas, pour que leur marchandise ne leur reste pas ; à mesure qu'ils feront baisser le cours, des offres disparaîtront et des demandes nouvelles apparaîtront, mais l'équilibre ne sera rétabli et la baisse ne s'arrêtera qu'au prix O*a*. Un prix trop faible, O*c*, comportant une offre C*c* inférieure à la demande C′*c*, amènerait, par une marche inverse, la hausse du prix jusqu'à la position d'équilibre O*a*.



Le raisonnement par lequel nous établissons ainsi que l'équilibre est *stable* repose sur cette hypothèse, que la courbe de la demande passe *au-dessous* de celle de l'offre pour des prix *supérieurs* à celui qui répond au point d'intersection, et *au-dessus* pour des prix *inférieurs*. Il en est évidemment ainsi, s'il est exact, comme notre figure le suppose, que la demande diminue et que l'offre augmente quand les prix grandissent ; c'est en effet le cas le plus fréquent. Mais peut-on affirmer que la demande et l'offre varient toujours en sens opposé ? Là est le point délicat. Nous verrons, quand nous ferons une étude plus approfondie de la détermination de la valeur dans le Chapitre suivant, qu'il n'en est pas toujours ainsi, mais que néanmoins il existe toujours au moins une position d'équilibre stable, autour de laquelle les prix oscillent sans pouvoir s'en écarter d'une manière durable.

Comme nous l'avons déjà dit, le caractère de stabilité de l'équilibre n'implique pas que cette position soit *immuable*. Elle se modifie au contraire constamment, non pas parce que la loi de l'offre et de la demande cesse de jouer, mais parce que l'offre d'un côté, la demande de l'autre, augmentent ou diminuent sous une foule d'influences.



Lorsque l'on dit que la demande augmente, cela signifie que la quantité que les acheteurs sont disposés à prendre à chaque prix augmente. L'ancienne courbe de l'offre EF est alors remplacée par une courbe E′F′ située au-dessus d'elle,

puisque la hauteur verticale qui représente la quantité offerte, au prix correspondant à chaque point de l'axe OP, augmente. Si l'offre ne s'est pas modifiée, la courbe GH ne s'est pas déplacée ; dès lors, au prix ancien Oa, la quantité demandée $A'a$ dépasserait la quantité offerte, qui reste égale à Aa. La concurrence des demandeurs fait donc hausser les prix jusqu'à la valeur Ob, répondant à la nouvelle position d'équilibre entre la quantité offerte et la quantité demandée, représentées l'une et l'autre par Bb. Des conséquences inverses se produiraient si la demande diminuait. Les déplacements de la courbe de l'offre donneraient lieu à des modifications de prix analogues.

Nous étudierons en détail au Chapitre III les effets des diverses influences qui agissent sur l'offre et la demande ou, autrement dit, les formes que peuvent prendre les deux courbes et les conséquences des variations auxquelles elles sont soumises. Le seul point qu'il importe de bien mettre en évidence, pour le moment, c'est que ces courbes représentent le *résultat total* de toutes les causes qui peuvent agir sur la détermination des prix, du moment où ceux-ci sont fixés par des contrats. Il faut y insister, car ce point est trop souvent perdu de vue.

L'un des grands reproches faits à l'Economie politique par les gens qui l'ignorent est d'envisager le monde à un point de vue beaucoup trop étroit, en ramenant tout à l'offre et à la demande, et d'oublier qu'en dehors d'elles, il y a une foule de causes qui interviennent dans les déterminations des hommes, *idées*, *sentiments*, *influence du milieu*, etc. Si l'on veut dire par là qu'en dehors des relations contractuelles, il y en a d'autres entre les hommes, et que beaucoup de dons sont octroyés, de services rendus sans qu'aucun prix soit payé, les économistes ne l'ignorent certes pas, et nul d'entre eux n'a prétendu que l'assistance fut régie par la loi de l'offre et de la demande. Mais, quand on prétend que, dans la détermination des prix, les idées et les sentiments interviennent autrement que sous la forme de l'offre et de la demande, on méconnaît complètement le caractère de celles-ci. Sans doute, les sentiments, les idées régnantes, les religions, les principes moraux, les usages, voire même les préjugés et les modes influent grandement sur le marché ; mais leur influence s'exerce précisément par le jeu de l'offre et de la demande, en modifiant les dispositions de chaque individu à acheter ou à vendre tel ou tel objet et tel ou tel service à tel ou tel prix. Par exemple, les choses qui se vendent ne se paient pas uniquement

en argent : chacun sait qu'en remplissant certaines fonctions, en engageant ses biens dans certaines industries considérées, à tort ou à raison, comme d'intérêt public, on s'attire l'estime de ses concitoyens, des distinctions honorifiques etc. ; il y a donc des gens disposés à suivre ces voies moyennant une rémunération moindre que celle qu'ils trouveraient ailleurs, et, sous l'influence de la concurrence, les prix des services et des produits qu'ils offrent s'abaissent, — de même que les services rendus ou les produits vendus dans des métiers méprisés sont particulièrement chers, parce qu'il faut que ces métiers soient particulièrement lucratifs pour que l'offre y soit suffisante.

Les *prévisions* relatives à la rareté ou à l'abondance future d'une marchandise, exercent une influence analogue sur les prix, bien qu'elles ne modifient en rien le besoin immédiat qu'a chacun soit de cette marchandise, soit de l'argent qu'il peut obtenir en la vendant. Mais elles modifient l'offre et la demande, en déterminant certains acheteurs à s'approvisionner immédiatement d'une marchandise qu'ils croient appelée à renchérir, ou certains vendeurs à écouler de suite les produits qu'ils craignent d'être obligés de céder à plus bas prix s'ils attendent.

De même encore, la *législation* peut modifier indirectement les prix, et les économistes ne l'ont jamais contesté, puisque tout leur effort s'applique à combattre les lois dont l'action leur paraît néfaste. Ils savent bien qu'en frappant certaines industries d'impôts spéciaux ou en leur accordant des dégrèvements, en entravant certaines transactions, en punissant certains actes ou en y attachant des récompenses et des avantages, les pouvoirs publics déterminent une augmentation de l'offre ou de la demande, qui peut relever ou abaisser considérablement les prix. Ce qu'ils affirment, c'est que la loi ne peut pas fixer les prix au-dessus ou au-dessous du cours auquel il y a équilibre entre l'offre et la demande, telles qu'elles se formulent sous l'ensemble des influences susceptibles d'agir sur les dispositions des hommes. Si la puissance publique prétend imposer un prix trop élevé, rien au monde n'empêchera qu'à ce prix, il y ait des offres qui ne trouvent pas preneur et que la concurrence entre les vendeurs décidés à vendre, fût-ce à un prix moindre, ne les amène à consentir sous une forme détournée des avantages qui compensent pour les acheteurs la majoration de prix que la loi prétend imposer. Si, au contraire, le législateur veut limiter les prix à un niveau trop bas, comme la demande à ce niveau excéderait l'offre, les acheteurs disposés à payer un prix plus élevé, s'il le faut, imagine-

ront des subterfuges pour obtenir la préférence sur les autres et feront monter les prix en tournant la loi, pour être sûrs d'être servis. Nous étudierons dans les Livres suivants l'effet des lois qui fixent un minimum pour certains salaires, un maximum pour le prix de certaines denrées, et nous verrons que leur action, loin d'empêcher la loi de l'offre et de la demande de jouer, dépend uniquement de l'influence qu'elles exercent sur l'offre d'un côté, sur la demande de l'autre, si bien que cette action est souvent exactement inverse du but poursuivi, quand la loi raréfie, par exemple, l'offre des produits dont elle veut réduire le prix.

Ainsi, ce que les économistes veulent dire, quand ils enseignent que la loi de l'offre et de la demande règle seule les prix, c'est que l'offre et la demande *résument et englobent* les effets de toutes les influences susceptibles de modifier les prix, que ces influences n'agissent réellement que dans la mesure où elles modifient les conditions de l'offre ou celles de la demande, en sorte que, à une époque et dans un lieu donnés, ces conditions déterminent seules, pour chaque marchandise et chaque service, le prix de vente et la quantité vendue.

Nous avons raisonné jusqu'ici dans l'hypothèse où des produits identiques seraient vendus sur un marché unique, les transactions se faisant avec pleine publicité ; c'est dans ce cas seulement que l'*unité de prix*, base de tous nos raisonnements, existe réellement. Or, en pratique, ce cas ne se rencontre guère ailleurs que dans les Bourses. Dans le commerce ordinaire de gros, et plus encore dans celui de détail ou dans les transactions entre personnes non commerçantes, les conditions de la vente s'écartent, dans une mesure plus ou moins large, de celles qui nous ont permis d'établir notre démonstration, en sorte que des *prix différents* peuvent coexister. En effet, les objets ou les services offerts par les divers vendeurs, pour répondre à un même besoin, sont rarement identiques ; ils diffèrent par la qualité ou par les conditions d'usage, de sorte qu'il n'y a plus unité de marchandise et que ce n'est pas la considération du prix seule qui détermine chaque acheteur à s'adresser à un vendeur plutôt qu'à l'autre. De même, les lieux de vente sont plus ou moins éloignés, de sorte que, pour aller chercher et choisir l'offre la plus avantageuse, il faut s'imposer des frais et des pertes de temps souvent assez élevés pour que l'on préfère accepter les conditions du vendeur le plus voisin, si l'écart des prix n'est pas trop grand. Enfin, il n'y a plus publicité complète,

et c'est seulement en recueillant de divers côtés des renseignements toujours douteux, que les acheteurs peuvent se faire une opinion sur les prix et les qualités des divers produits similaires qui leur sont offerts.

Dans ces conditions, les erreurs individuelles amènent la conclusion d'un grand nombre de contrats à des prix tantôt *inférieurs*, tantôt *supérieurs* au cours auquel les demandes et les offres se feraient équilibre sur un marché bien organisé ; mais ce qu'il importe de remarquer, c'est qu'elles ne peuvent jamais les maintenir *d'une manière générale et durable* à un niveau notablement différent, au moins quand il s'agit d'objets ou de services faisant l'objet de transactions un peu nombreuses. Si mal renseigné que soit le public, lorsque le prix aux environs duquel se vend une marchandise est trop élevé, c'est-à-dire lorsqu'il y a plus de vendeurs disposés à vendre aux prix généralement pratiqués que d'acheteurs résignés à les payer, les vendeurs qui ne trouvent pas de contre-partie finissent bien par attirer l'attention d'une partie des acheteurs, en leur faisant des offres plus avantageuses que celles de leurs fournisseurs ordinaires, et ceux-ci sont alors obligés de baisser leurs prix, s'ils ne veulent pas perdre la clientèle. Inversement, lorsque la plupart des prix pratiqués sont trop bas, c'est-à-dire lorsque toutes les personnes qui voudraient acheter à ces prix ne trouvent pas la possibilité de le faire, les demandes non satisfaites finissent toujours par amener la hausse. Le résultat de la concurrence se produit plus ou moins vite, selon que les offres ou les demandes restant sans contre-partie parviennent plus ou moins vite à être connues : mais il ne peut pas manquer de se produire, si l'effet des unes n'est pas contrebalancé par celui des autres, c'est-à-dire si l'exagération ou l'insuffisance des prix offre un certain caractère de généralité et ne résulte pas d'erreurs se produisant tantôt dans un sens, tantôt dans l'autre.

On présente parfois comme échappant à la loi de l'offre et de la demande le cas où un prix déterminé à l'avance par l'une des deux parties doit être accepté par l'autre, si elle veut traiter, sans qu'il y ait débat possible ; c'est celui du magasin à prix fixe, de l'usine où les salaires des diverses catégories de travailleurs sont fixés par un règlement d'atelier. Mais il est évident que la forme sous laquelle le contrat est alors proposé ne change rien aux causes qui déterminent les conditions dans lesquelles il sera conclu, au fond. Le grand magasin fait connaître à quel prix il *offre* ses marchandises ; l'industriel fait connaître à quel prix il

demande des travailleurs. Quand ces prix sont bien en rapport avec l'état du marché, les propositions ainsi faites trouvent des contre-parties en proportion satisfaisante et subsistent sans changement. Quand au contraire ils n'y répondent pas, les auteurs de ces propositions ne tardent pas à les modifier : si le prix affiché par le magasin est trop haut pour attirer des clients, le salaire inscrit au règlement d'atelier trop bas pour attirer les offres de services d'ouvriers capables en nombre voulu, il faudra bien que le magasin baisse ses prix, que l'industriel hausse ses salaires ; inversement, si l'afflux des acheteurs dans un cas, celui des travailleurs dans l'autre, dépassait toutes prévisions, le négociant ou l'industriel ne tarderait pas à reconnaître que ses propositions sont trop avantageuses, eu égard à l'état du marché, et l'un pourrait relever ses prix, l'autre abaisser ses salaires.

Ainsi, la concurrence s'exerce toujours et c'est finalement la loi de l'offre et de la demande qui règle les prix ; mais elle ne joue plus avec la même certitude mathématique et la même rapidité quand il n'y a pas identité des marchandises, unité du marché, publicité absolue. Elle s'applique à peu près comme les théorèmes de la mécanique rationnelle s'appliquent au fonctionnement des machines : la flexibilité des pièces qui devraient être parfaitement rigides, la résistance de l'air, les frottements, modifient le jeu des organes, dans une mesure variable qu'on ne peut faire entrer dans les calculs que par approximation ; mais, si le rendement réel reste inférieur au rendement théorique, le calcul permet néanmoins de déterminer approximativement l'effet à attendre de telle ou telle modification de l'appareil moteur. Il en est de même dans la théorie de la valeur : on ne peut pas faire entrer dans un calcul tous les éléments qui la modifient ; on ne peut même pas formuler approximativement les équations de l'offre et de la demande ; mais on peut se rendre un compte assez exact du sens dans lequel agira telle ou telle modification apportée aux conditions de l'une ou de l'autre, et c'est déjà un résultat fort important.

L'action effective des causes qui, théoriquement, doivent faire monter ou baisser les prix, devient de moins en moins directe et de moins en moins énergique à mesure qu'on envisage des transactions s'écartant davantage des conditions théoriques. En présence d'acheteurs ou de vendeurs dispersés ou peu éclairés, la coutume, la nonchalance, l'ignorance, maintiennent pendant un certain temps des prix qui ne répondent plus à la situation réelle ; inversement, la réclame permet de surfaire certains pro-

duits nouveaux, en leur attribuant des qualités qu'ils n'ont pas. Mais, dans l'ensemble, il faut bien, en fin de compte, que le total des objets vendus égale celui des objets achetés, et que les prix soient ceux qui amèneront autant d'offres que de demandes. Quelques acheteurs paient un peu plus cher, quelques autres un peu moins cher, faute de se rendre compte exactement de la situation ; mais on ne saurait concevoir que, d'une manière générale et durable, les prix restassent au-dessous ou au-dessus du taux qui amènera l'équilibre. Plus les lumières sont répandues et les communications faciles, plus les écarts tenant aux erreurs d'appréciation et au défaut de renseignements deviennent faibles et s'atténuent rapidement. La loi de l'offre et de la demande régit donc les transactions avec de plus en plus d'évidence à mesure que la civilisation se développe, de même que le fonctionement réel d'une machine répond d'autant mieux aux calculs que sa construction est plus parfaite.

C. — Utilité et rareté ; valeur d'échange et valeur d'usage. — Le premier aperçu que nous venons de présenter de la théorie de la valeur permet de mieux comprendre l'importance de la place qu'elle tient dans les études économiques. C'est sur la valeur que se porte tout naturellement l'attention du savant qui étudie le rôle de telle ou telle catégorie de richesses ou de services, dans les transactions entre les hommes, parce qu'elle seule résume les considérations infiniment multiples à envisager dans cette étude et tient compte de l'importance relative des besoins à satisfaire, aussi bien au point de vue *subjectif* qu'au point de vue *objectif*.

On a reproché souvent aux économistes de ne pas s'attacher de préférence à l'*utilité*, c'est-à-dire à l'aptitude des choses à satisfaire à nos besoins. Certes, ils ne méconnaissent pas le rôle de l'utilité, qui est un élément essentiel de la valeur. Mais l'utilité est chose purement *subjective*, personnelle, momentanée, échappant à toute mesure. Le morceau de pain qui a une utilité incomparable pour le malheureux mourant de faim n'en a presqu'aucune pour le riche rassasié ; le livre indispensable au savant est inutile à l'illettré. L'utilité d'objets ou de services différents pour une même personne dépend uniquement de l'*intensité* de ses divers besoins, du caractère plus ou moins complet de la satisfaction qu'ils ont déjà reçue et de celle que l'objet envisagé leur procurera ; or, dès qu'il s'agit de besoins différents, tout rapprochement entre eux à ce point de vue devient impossible. Le physiologiste peut bien comparer la valeur nutritive des divers ali-

ments ; mais nulle comparaison n'est possible entre l'utilité d'un morceau de pain et celle d'un livre. A plus forte raison, l'intensité relative des besoins éprouvés par des personnes différentes échappe-t-elle à toute estimation puisque chacune d'elle ne connaît directement que ses propres sensations et que les manifestations par lesquelles elle les exprime dépendent de son caractère au moins autant que de leur violence. C'est seulement la valeur prise par les objets utiles qui rend comparables leurs utilités diverses, qui les fait apparaître sous un aspect objectif, indépendant de la situation personnelle de l'individu dont les besoins recevront satisfaction, avec un caractère général et une forme mesurable ; or, il n'y a science que du général, et science un peu précise que de ce qui se mesure.

D'un autre côté, certains auteurs, sans méconnaître la place essentielle de l'utilité dans le concept de la valeur, ont mis surtout en relief le rôle prépondérant de l'autre condition dont elle dépend, la *rareté*. La rareté, c'est-à-dire le rapport entre l'abondance d'un bien et la quantité de ce bien qui serait nécessaire à la satisfaction intégrale des besoins de tous les hommes, présente évidemment un caractère *objectif*, puisqu'elle résulte de la situation générale et non de la situation particulière de tel ou tel individu. Mais, envisagée isolément, elle ne tient nul compte de l'intensité des différents besoins, et par là, elle laisse de côté un élément essentiel. En supposant que l'on put faire un relevé complet des désirs dont une marchandise est l'objet, pour en comparer le total à la quantité existante de cette marchandise, on englobe-rait dans ce relevé, sans pouvoir les distinguer, des désirs à la satisfaction desquels celui qui les éprouve attache une importance capitale, et d'autres dont il ne se soucie pour ainsi dire pas. Les totaliser tout simplement, c'est confondre des choses absolument différentes. Au contraire, lorsque la rareté se manifeste sous l'aspect de la valeur, elle comporte un classement fait par chaque individu de ses propres besoins, puisque c'est en tenant compte de leur intensité respective que chacun détermine la limite des sacrifices qu'il fera pour obtenir la satisfaction soit de l'un soit de l'autre, et règle en conséquence l'usage de ses ressources.

Il est vrai que la comparaison ainsi faite ne porte que sur les besoins d'*un même individu* et que, dans le jeu de l'offre et de la demande, *les besoins des différents individus* interviennent avec une influence dépendant des *ressources que chacun d'eux peut affecter à leur satisfaction* bien plus que de *la souffrance qui peut résulter pour lui de leur non-satisfaction*. C'est ce qui explique que

la loi de l'offre et de la demande ne suffise pas à régir toutes les actions humaines et à donner aux sociétés une organisation parfaitement satisfaisante. L'influence qu'exercent sur la vie économique les procédés mis en œuvre pour parer à l'insuffisance des ressources des uns comparées à celles des autres, c'est-à-dire au fond l'*assistance* sous des noms et des formes différentes, tient certes une grande place dans la science ; mais, même dans le don, c'est la valeur de l'objet donné qui mesure le sacrifice de celui qui donne. Là encore, le concept de la valeur tient une place considérable, et comme il domine sans conteste tous les autres tant qu'on reste dans l'examen du rôle de l'effort individuel et intéressé, c'est-à-dire des procédés habituels par lesquels chacun cherche à satisfaire à ses propres besoins au moyen de ses propres ressources, on comprend qu'il joue, dans les études economiques un rôle absolument prédominant.

Nous pouvons maintenant nous rendre compte du sens précis que l'on peut attacher à deux qualifications qui ont tenu une grande place dans les écrits des premiers économistes et y ont jeté souvent beaucoup de confusion, celles de *valeur d'échange* et de *valeur d'usage*.

De la définition même que nous avons donnée de la valeur, il résulte que ce mot représente une idée inséparable de celle d'échange, en sorte qu'ajouter le mot échange à la suite du mot valeur, c'est faire une tautologie véritable. Cependant les premiers économistes, se résignant difficilement à envisager une qualité aussi essentielle comme purement relative, avaient cherché à lui donner une sorte de *substratum* ayant un caractère absolu, représentant une qualité propre à l'objet envisagé et indépendante de toute idée d'échange, et ils avaient appelé valeur d'usage une valeur qui dépendrait uniquement de l'aptitude des choses à satisfaire à nos besoins, du désir que nous en avons. Ainsi comprise, la valeur d'usage représenterait à peu près uniquement l'*utilité*, d'autres ont dit la *désirabilité*, tandis que la valeur d'échange dépendrait surtout de la rareté.

Mais, si l'on juge préférable de séparer ainsi les deux éléments d'où dépend la valeur, pour en faire l'étude, il est bien plus simple de se servir des mots utilité et rareté. On réserve alors au mot valeur son caractère propre et essentiel, en l'appliquant uniquement à une qualité spéciale résultant de la combinaison de ces deux éléments dans l'échange.

On peut cependant, tout en gardant au mot valeur son sens

propre, intimement lié à l'idée d'échange, employer les deux termes consacrés de valeur d'échange et de valeur d'usage, pour désigner deux valeurs bien distinctes. Nous avons vu que le prix qui s'établit sur le marché, la valeur d'un objet ou d'un service relativement à la monnaie contre laquelle il s'échange en fait, est la résultante des dispositions de tous les vendeurs et de tous les acheteurs. Nous avons vu aussi que chaque vendeur (ou chaque acheteur) arrivait sur le marché avec l'idée que, s'il pouvait traiter au-dessus (ou au-dessous) d'un prix déterminé, il ferait une bonne affaire, et que s'il ne le pouvait pas, il renoncerait à vendre (ou à acheter). Ce prix limite représente donc *pour lui* la valeur de la marchandise en question ; il s'agit bien là d'une valeur, se rattachant à l'idée d'échange, puisque la pensée du vendeur ou de l'acheteur en question, qu'elle traduit, peut se formuler ainsi : en échangeant tel produit ou tel service contre telle somme de monnaie, je ferais une opération indifférente ; au-dessus ou au-dessous, j'y gagnerais ou j'y perdrais. Seulement, cette pensée n'est qu'une disposition à échanger, et les conditions dans lesquelles l'échange se fera réellement dépendront des dispositions analogues des autres échangistes. Non seulement chacun d'eux est, à cet égard, dans des dispositions différentes, mais celles d'un même individu diffèrent, selon qu'il s'agit d'une quantité plus ou moins grande de marchandises. Un cultivateur peut arriver à la foire décidé à acheter une vache identique à celle qu'il a déjà pour 500 francs au plus, à en acheter deux s'il les trouve pour 450 francs par tête, et peut-être vendra-t-il la sienne si l'insuffisance des offres fait monter le prix à 550 francs. Cela veut dire qu'en raison de ses besoins de bétail, d'un côté, et d'argent, de l'autre, la vache qu'il a vaut pour lui 550 francs, la première qu'il achèterait en sus 500 francs et la seconde 450 seulement; mais, sur le marché, toutes trois auront la même valeur, résultant de la situation générale de l'offre et de la demande.

En appelant la valeur envisagée au point de vue des dispositions particulières d'un individu valeur d'usage, et envisagée au point de vue des conditions dans lesquelles les transactions s'effectuent valeur d'échange, on donnerait à chacun de ces deux termes un sens précis, le distinguant nettement de l'autre. Ces deux sens se rattachent d'ailleurs bien à la conception primitive des auteurs qui ont adopté les deux termes consacrés, car la valeur d'usage ainsi comprise représente l'intérêt qu'attache chaque acheteur ou chaque vendeur à conserver ou à acquérir la marchandise en question, tandis que la valeur d'échange résume

la situation du marché. Toutes deux répondent bien à une idée d'échange, mais l'une répond en quelque sorte à un échange virtuel, l'autre aux échanges réels.

Nous appellerons donc *valeur d'usage* celle qui représente les conditions limites dans lesquelles chaque acheteur ou chaque vendeur est disposé à traiter, ce que les économistes autrichiens appellent valeur *subjective*. De cette définition il résulte que chacune des unités qui pourraient être achetées ou vendues sur le marché, dans le cas où les conditions générales de l'offre et de la demande s'y prêteraient, a sa valeur d'usage propre ; la courbe de l'offre d'un côté, celle de la demande de l'autre, représentent précisément l'ensemble de ces valeurs d'usage : chaque ordonnée de la courbe de l'offre figure le nombre total des unités dont la valeur d'usage, exprimée en monnaie, est pour les vendeurs inférieure au prix figuré par l'abscisse correspondante ; chaque ordonnée de la courbe de la demande figure, de même, le nombre d'unités dont la valeur d'usage, pour les acheteurs, dépasse le prix correspondant.

Nous appellerons *valeur d'échange* celle qui sert de base aux échanges effectivement conclus, en raison des dispositions générales des acheteurs et des vendeurs ; c'est celle que nous avons appelée jusqu'ici valeur tout court et que nous continuerons à désigner quand nous emploirons le mot sans qualificatif. Cette valeur, exprimée en monnaie, est le prix représenté, dans nos figures, par l'abscisse du point de rencontre des deux courbes de l'offre et de la demande.

L'avantage que chaque acheteur ou chaque vendeur tire d'une transaction est figuré par l'écart entre la valeur d'échange, qui répond au prix unique auquel se concluent toutes les transactions, et la valeur d'usage qu'avait pour lui personnellement l'objet ou le service acheté ou vendu. Comme la considération de cet avantage joue un grand rôle en Economie politique, l'emploi de deux termes pour désigner les deux grandeurs dont la différence le constitue, est souvent commode.

Pour un même individu, détenteur d'une certaine quantité d'une marchandise dont il est disposé à accroître ou à diminuer son approvisionnement suivant les circonstances, la valeur d'usage représente théoriquement la limite entre les cours auxquels il serait vendeur et ceux auxquels il serait acheteur, le prix minimum auquel il croirait avoir avantage à céder une partie de son stock et le prix maximum qu'il paierait pour l'augmenter. Rationnellement, en effet, ces deux limites devraient se

confondre. Pratiquement les négociants seuls font des calculs de ce genre. Mais l'inertie qui fait négliger toute affaire ne comportant qu'un bénéfice infime, et surtout les frais qui absorberaient ce bénéfice, les empêchent de conclure toute transaction dans laquelle le profit à espérer est trop faible. Il y a donc en pratique un certain écart entre le prix auquel chacun serait vendeur et celui auquel il serait acheteur ; seulement cet écart, notable pour la plupart des négociants, est minime pour les spéculateurs en Bourse. C'est dans l'intervalle que se trouve la valeur d'usage de la marchandise pour chacun.

C'est aussi à l'idée de valeur d'usage, comprise comme nous venons de l'indiquer, que se rattache celle de la valeur pour l'*homme isolé*, n'ayant personne avec qui conclure des échanges. Si la notion de valeur subsiste pour Robinson, cela ne prouve pas, comme on l'a parfois prétendu, que cette notion est indépendante de celle d'échange ; cela veut dire simplement qu'il imagine un échange. S'il juge que sa hache, à elle seule, vaut pour lui autant que son fusil et sa scie réunis, cela signifie que, s'il était dans la nécessité de choisir, il ne donnerait la hache que s'il pouvait obtenir en échange la scie et le fusil. La valeur qu'il leur attribue ainsi est une valeur d'usage, et la valeur d'échange n'apparaîtrait que le jour où, ayant la possibilité de troquer réellement ces objets contre d'autres, il serait amené à tenir compte des conditions nécessaires et suffisantes pour trouver une contre-partie, c'est-à-dire à traiter dans les conditions résultant à la fois de l'ensemble des offres et des demandes formulées.

IV. L'organisation de la production et de la circulation par les entrepreneurs-commerçants. — A. — LA PRODUCTION EN VUE DE LA VENTE ET LE ROLE DE L'ENTREPRENEUR. — Dès que l'usage de la monnaie et une certaine sécurité dans les relations permettent aux échanges de se développer, une profonde transformation se produit dans toute l'organisation économique. Suivant l'expression allemande, l'économie naturelle (*Naturalwirthschaft*) est remplacée en partie par l'économie basée sur la monnaie (*Geldwirthschaft*).

L'économie qu'ils appellent *naturelle* est celle dans laquelle chaque groupe familial travaille en vue de donner directement satisfaction à ses besoins, au moyen de ses propres produits. Cette organisation est favorable à l'indépendance respective des familles, mais elle se prête très mal au développement de la production. Dans un groupe restreint, qui doit produire à la fois des

objets assez divers pour subvenir à tous les besoins humains, les travailleurs ne peuvent s'adonner à aucune branche d'activité avec assez de suite pour y acquérir une grande habileté, leur capital limité ne leur permet de se pourvoir que d'un outillage rudimentaire pour chacune des besognes très variées auxquelles ils se livrent, leurs terres ne sont pas à la fois propres à toutes les cultures. Ils ne tardent pas à s'apercevoir qu'en se spécialisant dans la production de certains objets ou de certains services qu'ils offriront aux autres hommes, pour obtenir en échange les objets ou les services à la production desquels ceux-ci seront plus aptes qu'eux-mêmes en raison soit de leurs qualités naturelles ou acquises, soit de celles du sol qu'ils occupent ou de la consistance de leur outillage, tous arriveront à faire un usage plus fructueux de leurs forces ainsi que des agents naturels et du capital, dont ils disposent. Le but de l'activité de chacun n'est plus alors de produire ce dont il a le besoin le plus urgent, mais de produire les objets ou de rendre les services en échange desquels il obtiendra *la plus grande quantité de monnaie*, représentant un *pouvoir d'achat* aussi grand que possible des objets ou des services quelconques qu'il désirera.

Ces deux organisations, théoriquement distinctes, ne sont pas nécessairement séparées dans la pratique. Par exemple, le paysan qui vit sur sa terre consomme lui-même une grande partie des produits qu'il récolte ; néanmoins, il en vend une autre partie, pour payer ses outils, ses meubles, le concours des journaliers qu'il emploie à certains travaux. A mesure que la circulation des biens devient plus facile, matériellement par le perfectionnement des moyens de transport, économiquement par le développement du commerce, la production pour la vente prend une place de plus en plus prépondérante ; mais on peut dire que les deux coexistent partout. La production familiale subsiste, même pour des objets qui sont fabriqués avec bien moins de travail dans des usines, parce qu'elle permet d'utiliser des moments perdus, parce qu'elle évite des dérangements pour les acquisitions, etc.

C'est cependant de l'économie monétaire que les économistes s'occupent principalement, non pas parce qu'ils méconnaissent l'importance de l'économie naturelle, mais parce que les problèmes qu'elle soulève sortent presque tous de leur compétence. Tant que l'agriculteur, par exemple, produit uniquement avec ses propres moyens, en vue de ses propres besoins, pour savoir à quelles cultures il doit se livrer de préférence, quels procédés il doit y employer, quelles transformations il devra faire subir aux pro-

duits obtenus, afin que son existence et celle des siens soit aussi confortable que possible, il n'a à tenir compte que des goûts propres de sa famille, et à résoudre que des problèmes d'ordre technique ; c'est seulement le jour où il fait appel au concours d'autres travailleurs et où il cultive en vue de vendre ses produits, que son activité entre dans le mécanisme complexe de la vie économique et que la connaissance du jeu de ce mécanisme devient utile pour comprendre par quelles raisons telle ou telle ligne de conduite est plus ou moins avantageuse pour lui.

Lorsque la pratique des échanges est assez développée pour que la production s'organise en vue de la vente, elle l'est assez aussi pour rendre fréquents les contrats par lesquels un homme loue à un autre sa force de travail, ses capitaux ou ses domaines, afin que ce dernier les utilise dans une production qu'il entreprend. Cette location devient pour les uns un moyen courant de se procurer la monnaie nécessaire à l'existence, exactement comme serait la vente de produits ou de services répondant directement aux besoins de l'acheteur, — tandis qu'elle fournit aux autres les moyens de bien organiser leur production en vue de cette vente. En effet, l'expérience montre bientôt que, pour obtenir le meilleur rendement possible, dans chaque branche de production, il faut y employer les bras, les capitaux et la terre en les associant dans une proportion déterminée. Toutes les fois qu'un homme veut produire pour vendre et que les moyens d'action dont il dispose ne se trouvent pas exactement dans la proportion voulue, il faut qu'il se procure les concours indispensables, en payant ceux qui les lui fournissent, de même qu'il paie les matières premières dont la production projetée comporte l'emploi.

On appelle *entreprise* toute organisation créée en vue de la vente de produits ou de services. L'*entrepreneur* est celui qui organise une entreprise, en se chargeant de rémunérer en argent les individus qui lui auront apporté le concours de leurs bras ou de leurs biens, moyennant quoi c'est à lui qu'appartiendra le prix tiré de la vente.

On appelle *salaire* la rémunération allouée dans ces conditions aux travailleurs, *intérêt* et *rente* celles qui sont attribuées aux propriétaires du capital, d'une part, à ceux des agents naturels, de l'autre.

Pour obtenir le concours des travailleurs, des capitalistes et des propriétaires, l'entrepreneur passe avec eux des contrats dans lesquels est fixée la rémunération due à chacun. Le taux de

cette rémunération dépend de l'offre et de la demande. Le travail, le capital, la terre sont d'autant plus offerts qu'ils sont plus abondants ; ils sont d'autant plus demandés que les entrepreneurs espèrent tirer de leur exploitation un produit plus considérable. Leur abondance et leur productivité déterminent les prix et les conditions de leur emploi, suivant des lois dont l'étude fera l'objet du Chapitre IV ci-après.

Les contrats que l'entrepreneur passe ainsi sont, au point de vue juridique, des *contrats de louage*. En réalité, par ces contrats, il *achète les services* de certains travailleurs, de certains capitaux et de certains agents naturels, afin de les utiliser dans sa production. On groupe souvent ces services, envisagés à ce point de vue, sous le nom de *services producteurs*.

Dans ces accords, le capital se présente avec cette particularité qu'il peut être fourni à l'entrepreneur, par ses propriétaires, sous deux formes bien distinctes au point de vue de leurs conséquences juridiques, quoiqu'équivalentes au fond. Parfois, l'entrepreneur loue des instruments de production existants, machines, usines, etc. Plus souvent, il reçoit l'épargne du capitaliste sous forme de monnaie, qu'il emploie à acquérir ou à faire construire comme il l'entend l'outillage dont il a besoin, et qu'il doit restituer en espèces à l'échéance.

L'entrepreneur fournit généralement lui-même une partie du travail, du capital, ou des agents naturels employés dans l'entreprise. Cette partie devrait normalement recevoir une rémunération calculée sur les mêmes bases que celle du travail, du capital ou des agents naturels empruntés à autrui, telles qu'elles résultent du jeu de l'offre et de la demande. Mais la réalisation finale des produits de l'entreprise ne laisse pas toujours une somme suffisante pour que l'entrepreneur, après avoir désintéressé ses collaborateurs, conserve cette rémunération. Si elle n'est pas obtenue, l'entrepreneur est en perte ; il est en perte à plus forte raison si, pour payer à d'autres le salaire, l'intérêt ou la rente promis, il est obligé de faire un prélèvement sur son capital. Il est en gain, au contraire, lorsqu'après avoir réglé les rémunérations promises par contrat et s'être attribué à lui-même une rémunération calculée sur les mêmes bases, il lui reste quelque chose. Ce gain est ce que l'on appelle le *profit*.

On appelle *prix de revient* le total des frais supportés par l'entrepreneur, pour fournir chaque produit ou chaque service au lieu et au moment où il pourra les vendre. Ces frais comprennent le prix d'achat des matières consommées ou transformées et

la rémunération des concours obtenus, y compris la rémunération du travail, du capital et des agents naturels fournis par l'entrepreneur lui-même. Il y a gain, si le prix de vente excède le prix de revient ; il y a perte dans le cas contraire.

Ainsi, le rôle de l'entrepreneur est caractérisé par deux circonstances, dont l'une est et doit être la conséquence de l'autre : il *dirige* l'entreprise et il en assume l'*aléa*, en réglant à forfait la part de tous ceux dont il obtient le concours. Puisque c'est lui qui s'est chargé de l'organisation de l'affaire, il est juste que ce soit lui qui jouisse du gain et qui subisse la perte qu'elle engendre

Il n'est pas d'idée plus fausse que celle des écrivains à tendances socialistes qui considèrent le profit de l'entrepreneur comme un prélèvement fait sur la part légitime de ses collaborateurs. A les entendre, il semblerait que le profit est la conséquence naturelle de toute entreprise et que c'est par un abus des avantages de sa situation que le patron se l'attribue. En réalité, si beaucoup d'entreprises prospèrent, beaucoup d'autres vont à la ruine. Sans doute, le profit n'est pas seulement la conséquence du mérite de l'entrepreneur : il dépend aussi, il faut bien le dire, de sa chance ; mais qu'il vienne de l'un ou de l'autre, c'est à l'entrepreneur qu'il doit être attribué. Pour qu'une entreprise prospère, il faut d'abord qu'elle soit bien conçue, qu'elle fournisse des produits répondant aux besoins du public, qu'elle les obtienne par des procédés n'entraînant pas trop de frais ; il est donc légitime que celui qui a su la constituer ou la maintenir dans cette voie lucrative en bénéficie. Souvent, il est vrai, des circonstances étrangères à la direction d'une affaire modifient radicalement les résultats qu'elle donne : quand ces circonstances étaient de nature à être prévues, la sagacité de l'entrepreneur qui a réglé en conséquence l'emploi de son activité et de ses ressources mérite récompense ; quand elles ne pouvaient pas l'être, il est encore légitime que celui qui accepte les mauvaises chances profite des chances favorables. Sans doute, l'entrepreneur fait plus souvent fortune que le salarié ou que le capitaliste qui fait des placements de tout repos ; mais il se ruine aussi bien plus souvent, comme le prouve le nombre des faillites. Son gain est la compensation des risques qu'il court, et cette compensation est juste, car, si le hasard joue un certain rôle dans l'issue de toute entreprise, la proportion des chances favorables dépend, dans une très large mesure, de l'activité et de la sagacité déployées par celui qui en assume la direction en même temps que la responsabilité.

Du fait que l'entrepreneur supporte l'aléa de l'entreprise, il ne

résulte pas que ses collaborateurs soient soustraits à tous les risques : il peut se ruiner, et alors, les ouvriers perdent les salaires qui leur sont dus et sont exposés à un certain chômage avant de se replacer ; les capitalistes qui ont fourni une partie du capital perdent l'intérêt arriéré et même tout ou partie du principal, s'ils sont seulement créanciers d'une certaine somme d'argent et non propriétaires de l'outillage. Ces risques interviennent, comme nous le verrons, dans la détermination du taux du salaire et de l'intérêt. Mais ils ne sont que *subsidiaires*, et c'est seulement lorsque la totalité de l'avoir de l'entrepreneur ne suffit pas à payer ses dettes que la perte non couverte se répartit entre ses créanciers. La part qui retombe sur le salarié est généralement assez restreinte, parce que l'entrepreneur fait l'*avance* du salaire, — c'est-à-dire qu'il le paye à intervalles déterminés, non pas avant que le travail ait été fourni, mais avant que le résultat utile sur lequel le salaire doit être prélevé ait été obtenu, avant que les produits soient vendus et le prix encaissé. Il en résulte que le salaire dû, dont une faillite compromettrait le paiement, dépasse rarement une quinzaine ou un mois ; encore, en pareil cas, est-il payé par privilège, avant toute autre dette, dans presque tous les pays. Le propriétaire qui a fourni en nature des immeubles ou un outillage fixe les reprend aussi, sans perdre autre chose que les loyers arriérés. Au contraire, le prêteur qui a avancé une somme d'argent partage l'actif libre avec les autres créanciers, à moins qu'il ne se soit assuré des garanties spéciales, et participe à la perte à raison du capital aussi bien que des intérêts arriérés.

Pour faire l'avance du salaire et pour répondre de tous les risques, vis-à-vis de ses collaborateurs et des tiers avec qui l'entreprise est en rapport, il faut nécessairement que l'entrepreneur ait un certain capital. Toutefois, l'importance du capital engagé ainsi à titre de garantie, par rapport à celui qui est simplement prêté par des tiers, et la mesure dans laquelle ses propriétaires participent à la direction de l'entreprise, sont très variables.

Le plus souvent, l'entrepreneur est à la fois, un *capitaliste* et un *travailleur*, qui dirige l'affaire lui-même et se porte garant, sur tout son avoir, des risques courus. L'importance respective du travail et du capital qu'il y consacre peut varier ; mais, dans tous les cas, il faut bien qu'il fournisse une partie du capital, à titre d'avance et de garantie, et qu'il s'occupe plus ou moins de l'affaire, ne fût-ce que pour en choisir et surveiller les directeurs.

La fonction de l'entrepreneur peut aussi être remplie par plu-

sieurs individus groupés en une société que la loi assimile, pour faciliter les transactions, à une personne capable de posséder et de passer des contrats ; on dit alors que cette société a la *personnalité morale*. — Souvent, plusieurs capitalistes s'associent ainsi *personnellement* pour constituer une entreprise à la direction de laquelle chacun d'eux participe plus ou moins, mais dans laquelle tous assument la même responsabilité intégrale et solidaire ; l'entrepreneur est alors une *société en nom collectif*. — Le rôle d'entrepreneur peut aussi être joué par un *groupe de capitaux* ayant un caractère impersonnel, en quelque sorte, chacun de ceux qui les ont fournis ne s'engageant que pour une somme déterminée et se réservant de substituer qui il voudra dans ses droits, une fois cette somme versée ; on dit alors que l'entreprise est constituée en *société anonyme*, et les propriétaires des diverses parts n'interviennent dans la gestion de l'affaire que pour nommer les mandataires salariés qui la dirigeront ou pour prendre quelques décisions exceptionnellement importantes. — L'entrepreneur véritable peut être, de même, un *groupe d'immeubles* envisagés indépendamment de la personne de leurs propriétaires, ceux-ci n'intervenant également que pour siéger dans les assemblées que désignent les directeurs ou qui statuent sur un petit nombre de questions, et l'engagement de chacun d'eux suivant la propriété pour laquelle il a été pris en quelques mains qu'elle passe ; on dit alors que l'entreprise est constituée sous forme d'*association syndicale*. — Quand l'entreprise est organisée par un groupe de *travailleurs*, qui n'apportent qu'un capital très restreint et n'offrent comme garantie aux prêteurs du surplus que les produits futurs de leur travail, la collectivité qui assume les fonctions d'entrepreneur prend le nom d'*association coopérative de production*. — Enfin, quand un certain nombre de consommateurs se groupent pour acheter ou pour fabriquer et pour se distribuer des produits dont ils ont besoin, en n'engageant qu'un capital de garantie minime et en répartissant l'aléa au prorata des acquisitions de chacun, le rôle de l'entrepreneur est tenu par les clients, groupés en *association coopérative de consommation* ; les *banques coopératives*, les *assurances mutuelles* sont de même des entreprises gérées pour le compte des clients par leurs délégués.

On peut combiner de bien des manières les diverses conceptions que nous venons d'énumérer. Mais il importe de ne pas oublier qu'on fausse l'organisation d'une entreprise et qu'on en fait disparaître toute garantie de sage administration et de respect des engagements pris, si l'on prétend séparer la *direction* et

les *bénéfices* de la *responsabilité*. Or, pour ne pas tomber dans cette erreur, il est essentiel d'attribuer les pouvoirs et les profits de l'entrepreneur à un individu ou à un groupe qui engage dans l'entreprise des capitaux en rapport avec les risques correspondant à sa nature et à son importance, — soit qu'il les y ait apportés, soit qu'il les ait constitués peu à peu par des réserves faites sur les premiers bénéfices de l'affaire à mesure qu'elle se développait. Les dangers que peut entraîner la séparation de la direction et de la responsabilité ne sont pas à craindre, lorsqu'une entreprise est constituée par une seule personne ou par un très petit nombre d'associés responsables sur tous leurs biens; l'intérêt capital qu'ils ont à la bien diriger est évident. Quand le nombre des associés devient considérable, on peut limiter la responsabilité de chacun sans que les garanties nécessaires disparaissent, si le capital qui les constitue reste suffisant. Mais quand le capital *versé* par les associés est très limité, comme c'est souvent le cas dans les associations coopératives, l'expérience montre que l'*engagement solidaire et illimité* de tous est presque la seule manière de constituer les garanties nécessaires à la prospérité de l'affaire, si elle comporte des découverts et des risques sérieux. Seulement, cette solidarité est difficile à faire accepter, lorsqu'il s'agit d'un groupement assez étendu pour ne plus se composer exclusivement de personnes qui se connaissaient et se sont associées en raison de la confiance réciproque qu'elles s'inspiraient; on n'obtient guère, en pareil cas, les concours, l'entente et l'unité de direction indispensables, que quand une communauté de sentiments religieux ou politiques remplace la connaissance personnelle des associés les uns par les autres. C'est ce qui explique que les œuvres coopératives ayant un caractère professionnel, confessionnel ou de parti soient généralement celles dont le développement est le plus facile.

B. — Le caractère commercial et la productivité des entreprises; agriculture, industrie et commerce; les intermédiaires et la spéculation. — Nous avons vu que les bénéfices ou les pertes d'une entreprise dépendent de l'écart entre le *prix de vente* des produits qu'elle livre ou des services qu'elle rend à sa clientèle et leur *prix de revient*. La manière de calculer les prix de revient et les éléments à y faire entrer donnent lieu à des discussions sur lesquelles nous reviendrons. Nous devons toutefois faire remarquer, dès à présent, que le prix de revient dépend de deux causes bien distinctes, agissant simultanément. Il résulte : 1° de l'or-

ganisation plus ou moins judicieuse qui a été donnée à l'entreprise, c'est-à-dire de la capacité *technique* et *administrative* de ceux qui la dirigent ; 2° du prix auquel ont été payés les matières et les services employés dans la production, c'est-à-dire de la *situation du marché*. Le choix à faire entre les divers procédés techniques par lesquels un même résultat peut être obtenu, en faisant un emploi plus ou moins large de telle ou telle catégorie de matières premières ou de services, dépend lui-même des prix auxquels il faudra payer les uns et les autres. L'habileté *commerciale* de l'entrepreneur consiste à prévoir les variations des cours, pour régler en conséquence l'activité de ses opérations et les méthodes à y appliquer et pour saisir le moment favorable aux achats et aux ventes.

On appelle *spéculation* toute opération faite principalement en vue des bénéfices résultant des variations des cours. On désigne plus particulièrement par ce nom les achats ou les ventes faits avec l'intention de revendre ou de racheter exactement la même marchandise, sans l'avoir en rien modifiée, uniquement pour bénéficier d'un écart dans les cours, opérations que nous étudierons en détail dans le livre IV ci-après (Chapitre III). En réalité, il y a un élément de spéculation dans toute entreprise, car les différences qui se produisent dans les cours, entre le moment où les contrats ont fixé le prix d'achat des matières premières ou le salaire des ouvriers et celui où les produits seront vendus, influent toujours sur les bénéfices, de sorte que l'entrepreneur ne peut pas éviter de les faire entrer dans ses calculs. Quand ses achats et ses ventes portent sur des produits ou des services dont les prix ne subissent que des variations lentes, le côté spéculation est tout à fait secondaire pour lui, et c'est la bonne organisation de la production qui détermine presque seule les gains ou les pertes ; mais le cas contraire est fréquent, et quiconque participe, par exemple à la production ou au commerce du coton, du sucre, du cuivre ou des produits dans lesquels ces marchandises entrent pour une part importante, est associé bon gré, mal gré, aux spéculations auxquelles elles donnent lieu.

On divise les entreprises, dans le langage courant, en diverses catégories, d'après la nature des opérations qu'elles comportent. On groupe sous le nom d'*agriculture* celles qui utilisent la fertilité du sol pour obtenir directement des produits végétaux et indirectement des produits animaux. On comprend dans l'*industrie* celles qui extraient du sol les produits minéraux, celles qui font subir à ces produits ou aux produits agricoles certaines

transformations, ainsi que celles qui les transportent d'un point à un autre. Enfin, on réserve habituellement le nom de *commerce* à celles qui achètent des produits pour les revendre sans les avoir transformés. Ces distinctions, basées sur le rôle plus ou moins prépondérant joué dans telle ou telle classe d'entreprises par telle ou telle catégorie d'opérations, peuvent être commodes dans la pratique ; mais on tombe dans une grave erreur quand on croit y voir la base d'une classification répondant à leur utilité respective.

C'est un point sur lequel il convient d'insister, car beaucoup de préjugés injustifiés se rattachent à la distinction que l'on fait souvent entre les entreprises prétendues *productrices*, dans lesquelles on range l'agriculture et les industries extractives ou les industries de transformation, et celles qui ne serviraient qu'à la *circulation*, comprenant l'industrie des transports et le commerce. En réalité, les unes et les autres, comme nous l'avons dit, n'opèrent que des *déplacements ;* tantôt ces déplacements mettent en jeu des actions mécaniques, physiques ou chimiques qui changent les apparences de certains objets, tantôt ils amènent ceux-ci d'un point à un autre sans modifier leur forme ; mais, dans tous les cas, leur but est de rendre ces objets plus aptes à satisfaire à nos besoins, et l'objectif de l'entrepreneur est de se faire payer cette augmentation d'utilité à un prix qui couvre ses frais et lui laisse un certain bénéfice. Si nous examinons, par exemple, toutes les opérations qui aboutissent à mettre le sucre à la disposition du consommateur, nous reconnaissons aisément que, sous des aspects très divers, elles constituent les phases successives d'une évolution dont la nature reste toujours la même. Le cultivateur répand dans son champ de la semence et des engrais et laboure le sol, pour *séparer* de la terre et de l'atmosphère certains éléments chimiques qui y étaient épars, en les amenant à se combiner sous la forme de betteraves. Le fabricant de sucre *sépare* la matière sucrée de la pulpe et le raffineur *sépare* à son tour le sucre des impuretés qu'il contenait. L'épicier met ce sucre à la portée de chaque ménage, en *séparant* du lot qu'il a acheté en gros de petits lots composés eux-mêmes de morceaux assez petits pour sucrer convenablement des tasses de café. Le chemin de fer effectue ceux des *transports* compris dans cette suite d'opérations qui comportent des trajets un peu longs, tandis que l'agriculteur, l'industriel et le marchand effectuent eux-mêmes ceux qui se font à l'intérieur de la ferme, de l'usine ou de la boutique. Au fond, tous ont exécuté des actes de commerce, en vue de réa-

liser des bénéfices ; ils ont acheté des denrées, des combustibles, des outils, des terrains, loué des locaux ou des ouvriers, afin de vendre soit des marchandises qu'ils avaient achetées sous une autre forme et à un autre endroit, soit des services tels que le transport, dans des conditions qui accroissent progressivement la valeur du sucre en le rapprochant peu à peu de la forme et du lieu les plus favorables à sa consommation.

On voit donc qu'il n'est pas rationnel d'établir une distinction radicale entre les *intermédiaires* qui achètent les marchandises, non pour les travailler et les transformer, mais seulement pour les transporter et les revendre, et les autres entrepreneurs, ni surtout de présenter les premiers comme de simples *parasites*, venant prélever un bénéfice illégitime sur le *producteur* et le *consommateur*. Puisqu'on trouve intérêt à s'adresser à eux, c'est qu'ils rendent des services, et il est facile de voir en quoi ces services consistent. La mission essentielle du négociant, c'est de mettre la marchandise à la disposition de ceux qui en ont besoin, à l'endroit, au moment et sous la forme où chacun d'eux la désire. Pour cela, il la fait transporter, l'emmagasine, la conserve ; il divise en petits lots les objets produits par masses trop grandes pour convenir directement à la vente, et au contraire groupe les produits obtenus par de petits producteurs, lorsque la grande industrie doit les employer par masses importantes. Toutes ces opérations comportent des avances de capitaux, du travail, des risques, dont la contre-partie légitime se trouve dans le bénéfice du commerçant.

L'intermédiaire n'est pas indispensable, et le producteur peut, dans bien des cas, se mettre en rapports directs avec le consommateur. C'est ainsi que souvent le vin est vendu directement par le cultivateur à la clientèle bourgeoise, ou que telle épicerie fabrique elle-même le chocolat qu'elle débite. Mais l'expérience montre que la division des diverses fonctions a généralement de très heureux effets. Les aptitudes nécessaires à celui qui se borne à acheter pour revendre ne sont pas les mêmes que celle de l'agriculteur ou du chef d'industrie. L'étendue des relations d'un négociant, qui écoule les produits de producteurs divers, donne à sa clientèle la facilité de choisir selon ses goûts, entre les marchandises similaires, celles dont le prix et la qualité lui conviennent le mieux. L'homme spécialisé dans le rôle d'intermédiaire acquiert une connaissance des ressources des producteurs et des besoins des consommateurs qui lui permet de guider les uns, en

leur faisant la commande de produits d'un écoulement assuré, d'offrir aux autres exactement ce qu'ils désirent, et d'épargner à tous beaucoup de pertes de temps et de fausses démarches.

Plus encore que les intermédiaires, les *spéculateurs* sont souvent considérés comme des parasites, voire comme des malfaiteurs. Parce qu'ils profitent des écarts des cours, on les accuse d'en être les auteurs, et tous les particuliers dont les calculs sont déjoués par des variations imprévues dans les prix se croient victimes de la spéculation. Cependant, l'effet normal de l'intervention des spéculateurs est d'*atténuer les écarts des cours*, et non de les aggraver. Il est facile de s'en rendre compte. Le but du spéculateur est d'acheter moins cher qu'il ne vend : il est donc acheteur quand le cours coté lui paraît trop bas, eu égard à l'abondance probable des offres et des demandes ; il est vendeur dans le cas contraire. Ainsi, son intervention a pour effet d'accroître la demande, quand les cours sont faibles, et d'augmenter l'offre, quand ils sont élevés; elle tend à relever les cours dans le premier cas, à les abaisser dans le second, et par suite à en restreindre les écarts.

Il est vrai que le spéculateur peut se tromper, acheter dans les hauts cours et vendre dans les bas ; dans ce cas, il aggrave les écarts au lieu de les atténuer. Mais il en est bien vite puni, puisqu'alors le bénéfice qu'il cherchait est remplacé par une perte. Son propre intérêt le porte donc à faire tous ses efforts pour jouer le rôle de régulateur, et non celui de perturbateur des prix.

C'est l'intervention des spéculateurs qui, en introduisant les *prévisions d'avenir* dans les préoccupations d'un marché, empêche qu'il soit livré uniquement aux impressions du moment. Lorsqu'une guerre ou une calamité financière ébranle la confiance du public dans certains titres, il n'y aurait plus que des vendeurs et les cours s'effondreraient, si les spéculateurs, prévoyant le relèvement futur, ne se mettaient à acheter, dès que la baisse leur paraît suffisante pour laisser plus de chances de gain que de perte. Lorsqu'une mauvaise récolte réduit la quantité de blé disponible dans le monde, la consommation resterait sans doute la même pendant les premiers mois, et ne se restreindrait qu'à l'approche d'une famine destinée à se prolonger jusqu'à la récolte suivante, si la spéculation, prompte à se renseigner, ne commençait beaucoup plus tôt à acheter en vue de la hausse future ; ses achats amènent immédiatement une hausse partielle, qui conduit à restreindre la consommation, en remplaçant le blé par d'autres ali-

ments, dans la mesure où cela est possible, de telle sorte que des réserves se constituent spontanément.

Ainsi la spéculation, quand elle cherche uniquement à *profiter des écarts naturels des cours*, rend des services évidents. Il faut reconnaître, malheureusement, que souvent elle s'écarte de ce rôle et cherche à *produire des écarts artificiels* par des manœuvres frauduleuses. En inspirant au public, par une réclame habile, une confiance que ne méritent pas les titres qu'on veut vendre, en semant la panique pour amener les détenteurs d'une marchandise à l'offrir à bas prix, quand rien ne justifie la baisse, on peut réaliser des bénéfices considérables. Les fortunes scandaleuses acquises par ces procédés discréditent la spéculation honnête et portent fréquemment l'opinion publique à appeler sur elle les foudres de la loi.

Il n'est pas douteux que toute manœuvre frauduleuse prouvée doit être sévèrement réprimée. Mais il est souvent difficile de distinguer l'acte de mauvaise foi d'avec l'erreur commise de bonne foi, et, en cas de doute, il est impossible de prononcer des pénalités. Parfois, on a cherché à mettre un terme aux abus par des mesures entravant le développement des opérations de Bourse ; mais alors, on empêche la spéculation de s'acquitter de sa tâche normale, au grand préjudice du public : la disparition des spéculateurs aux aguets des occasions, qui fussent venus faire la contre-partie des offres ou des demandes exceptionnelles se produisant tel ou tel jour, livre le marché à des oscillations brusques, motivées uniquement par des circonstances accidentelles. Il ne faut donc pas détruire la spéculation ; mais il faut en réprimer les abus, lorsqu'ils sont certains. Quant aux manœuvres qui ne peuvent pas tomber sous le coup d'une loi pénale, la meilleure manière d'en restreindre la portée, c'est d'établir une publicité aussi large que possible, pour tous les faits sur lesquels il est utile aux acheteurs et aux vendeurs d'être renseignés.

Il est certain, cependant, que l'importance des gains que la spéculation heureuse rapporte, comparée aux profits des entreprises agricoles ou industrielles, a quelque chose de choquant. Mais il ne faut pas oublier que ces gains sont la contre-partie de risques équivalents. Les bénéfices suivis ne sont possibles, dans ces opérations aléatoires, que grâce à des qualités exceptionnelles de clairvoyance et de sang-froid, dont l'exercice n'enrichit pas seulement celui qui les possède, mais encore est nécessaire à la prospérité d'une place de commerce. *Spéculer, c'est prévoir*, et un grand marché ne peut subsister sans un personnel nombreux

d'hommes d'affaires ayant pour métier de se renseigner, de prévoir et d'agir en conséquence de leurs prévisions. Or, c'est seulement avec un grand marché que les affaires se développent, que les ressources nécessaires aux entreprises un peu vastes parviennent à se grouper et qu'une large production peut être assurée de trouver un écoulement régulier.

Ainsi, les gains des intermédiaires et des spéculateurs sont légitimes, comme ceux des autres entrepreneurs dont on reconnaît plus volontiers l'utilité, dans la mesure où ils répondent à des services rendus et à des risques connus. Or, partout où règne la liberté du commerce, la concurrence ne permet ni aux uns ni aux autres de dépasser cette mesure. Dès que l'écart entre le prix de vente et le prix de revient s'accentue assez, dans une catégorie d'entreprises, pour que les fortunes faites y apparaissent comme hors de proportion avec le nombre des ruines et des faillites, les capitalistes se portent en masse vers cette branche et, en se disputant la clientèle, ramènent bien vite les bénéfices à un chiffre raisonnable. Quand les négociants essayent de porter trop haut l'écart entre le prix auquel ils achètent et celui auquel ils vendent, non seulement des concurrents viennent bientôt leur enlever la clientèle, mais encore ils risquent de voir cette clientèle s'habituer à se passer d'eux, en établissant des relations directes entre producteurs et consommateurs, dans tous les cas où ces relations directes entraînent moins de frais que l'emploi d'un intermédiaire trop exigeant. Les spéculateurs ne réalisent de même des bénéfices sérieux que dans la mesure où leurs prévisions, non seulement ont été justes, mais encore ont suffisamment devancé le moment où tout le monde les a faites comme eux pour que leurs achats et leurs ventes aient réellement précédé et non suivi les variations des cours, — c'est-à-dire dans la mesure où ils ont réellement joué leur rôle utile d'avertisseurs. Là comme partout, c'est la concurrence, assez libre pour être bien organisée, qui constitue la protection la plus efficace contre les abus.

C. — Les machines, la division du travail et la production en grand ; la colonisation. — La production pour la vente, née de l'avantage que présente la spécialisation des entreprises, s'est singulièrement étendue depuis un siècle par suite des progrès de l'*art industriel*. Vers la fin du XVIIIe siècle, ces progrès ont pris un développement sans précédent jusque-là et qui a été constamment en s'accentuant depuis lors, grâce aux découvertes de

la science. Or, la connaissance de plus en plus étendue des lois naturelles et son application aux arts utiles conduit à reconnaître très fréquemment que l'abaissement des prix de revient peut être obtenu par un agencement de plus en plus complexe des rouages de la production, réalisable seulement grâce au concours de moyens d'action extrêmement puissants, produisant pour des consommateurs très nombreux. Les prix de revient diminuent alors dans des proportions telles, que les cas où ce que nous avons appelé l'économie naturelle, la production par la famille pour ces propres besoins, constitue encore une organisation avantageuse, deviennent de plus en plus restreints.

Le développement des applications de la science à l'industrie et à l'agriculture, singulièrement facilité par l'organisation d'entreprises groupant les moyens d'action d'après les convenances techniques, a engendré deux conséquences corrélatives l'une de l'autre : d'une part, il a fourni à l'homme les moyens d'obtenir des produits et des services plus abondants avec un même travail ; d'autre part, en facilitant les communications, il a élargi les marchés et permis de concentrer la production d'un même objet, de manière à la réaliser le plus avantageusement possible, sans que l'extension du rayon de vente, qui est la conséquence nécessaire de cette concentration, impose des frais de transport excessifs.

C'est surtout par l'introduction des *machines* que les sciences appliquées ont transformé l'industrie d'abord, et qu'elles tendent à transformer aujourd'hui l'agriculture. L'action des machines se substitue en partie au travail des bêtes de trait, qui formaient primitivement l'outillage principal de l'humanité, et à celui de l'homme lui-même. En faisant exécuter par des appareils mécaniques une partie des tâches qu'il accomplissait de ses mains, l'homme augmente énormément sa puissance productive. Il ne se dispense point pour cela de l'obligation de travailler, mais il rend son travail plus efficace. Il n'est pas de préjugé plus répandu que celui qui consiste à croire que l'introduction des machines diminue le besoin et par suite la demande de travail, et cependant il n'en est pas de plus constamment démenti par les faits.

Le premier résultat de la mise en usage d'une machine nouvelle n'est pas de réduire la demande de travail, c'est de la *déplacer*. Prenons les exemples classiques de la filature ou du tissage : quand l'emploi de machines de plus en plus perfectionnées a commencé à permettre d'obtenir les mêmes produits avec infiniment moins d'ouvriers, il est certain qu'une partie de fila-

teurs et des tisserands s'est trouvée sans emploi ; mais, d'un autre côté, la construction des métiers et celle des moteurs destinés à les mettre en œuvre amenait une demande considérable de travail dans cette branche de fabrication, accompagnée d'une augmentation corrélative dans la demande de produits métallurgiques, de combustibles minéraux, etc. Sans doute, un pareil déplacement ne se fait pas sans de cruelles souffrances pour les populations atteintes, et c'est un des cas où une large intervention de l'assistance publique, pour adoucir les effets d'une crise, est le plus incontestablement justifié. Mais, du fait que les changements qui se produisent brusquement amènent sur certains points des souffrances transitoires, on ne saurait conclure que leurs effets généraux sont préjudiciables à la classe ouvrière, alors que l'un de ces effets, même au début, est de lui procurer sur d'autres points une augmentation incontestable de travail et de salaires.

Cet effet de simple déplacement dans la main-d'œuvre n'est d'ailleurs que temporaire et, au bout de peu de temps, les industries qui ont subi des transformations de cette nature arrivent à employer directement autant et plus de personnel qu'elles n'en employaient auparavant. L'abaissement du prix des produits augmente considérablement la consommation, en faisant appel à de nouvelles couches de consommateurs, en permettant à chacun de mieux se nourrir, de renouveler plus fréquemment ses vêtements ou son mobilier, et la production se développe en conséquence. Il n'est pas douteux que la filature et le tissage emploient aujourd'hui bien plus de bras qu'à l'époque où tout le travail se faisait avec le fuseau et la navette. Si, malgré le développement de la production, le perfectionnement des procédés permet d'employer moins de travail aujourd'hui qu'autrefois dans certaines branches, comme l'agriculture, il est d'autres industries qui en emploient infiniment plus, par exemple les transports ; pour que les hommes puissent se procurer des jouissances nouvelles, comme celle de voyager bien davantage, il faut évidemment que les progrès réalisés dans les productions anciennes rendent disponible, pour assurer les services plus demandés, une fraction du travail que ces productions absorbaient.

Pour que l'emploi des machines se développe, deux conditions sont nécessaires : 1° que l'esprit d'invention découvre des applications nouvelles des procédés mécaniques ou chimiques ; 2° que l'épargne accumule les capitaux nécessaires. Mais la deuxième condition se réalise généralement quand la première est remplie,

car la facilité de trouver un emploi rémunérateur encourage l'épargne, et les capitaux rendus momentanément très productifs font vite boule de neige.

Si les services que rendent les machines sont considérables, il ne faut pourtant pas les exagérer, comme on le fait souvent, en comparant leur force brute à celle des travailleurs. Convertir en force de bras la force des chevaux-vapeurs en activité, pour montrer dans quelle mesure l'homme a augmenté sa puissance, est un amusement illusoire, d'abord parce que les transformations de mouvement nécessaires pour effectuer à la machine les travaux un peu délicats absorbent une part considérable de la force employée, — ensuite parce qu'une grande partie des machines sont affectées, dans les mines, la métallurgie, la construction mécanique, précisément à produire et alimenter en combustibles d'autres machines, qui seules ajoutent réellement quelque chose à la production destinée à satisfaire directement les besoins humains.

La *division du travail* est aussi une des causes les plus efficaces du développement de la production. Dès que les progrès de la civilisation permettent à l'homme d'aborder des travaux un peu complexes et délicats, les professions se spécialisent, comme nous l'avons expliqué, en sorte que c'est seulement par l'échange que chacun obtient les objets variés dont il a besoin. A mesure que la variété des produits et des services nécessaires à l'homme s'accroît, la spécialisation s'accentue et les professions se subdivisent ; en même temps, dans chaque branche de production, les fonctions diverses se séparent, et chacune des phases du travail d'où doit sortir un objet complet devient l'attribution propre de quelques-uns de ceux qui contribuent à sa fabrication. Lorsque les machines arrivent à jouer un rôle considérable dans un atelier, les actes qui continuent à être accomplis par la main de l'homme se subdivisent de telle sorte, que beaucoup d'ouvriers ne font plus que répéter constamment un même geste.

Nous n'entrerons pas dans le détail des exemples classiques qui montrent comment, dans un même métier, un même effectif de travailleurs produit infiniment plus quand, au lieu de produire chacun un certain nombre d'objets complets, ils se partagent les phases de la production, de sorte que chaque objet passe de main en main pour recevoir de chaque ouvrier l'une des façons dont il a besoin. Il est facile de voir à quoi tiennent les avantages de la division du travail : chaque travailleur a besoin d'un appren-

tissage d'autant moins long, que les opérations qui lui seront confiées sont moins complexes ; il ne perd pas le temps qu'absorbe la mise en train à chaque changement de besogne ; les instruments de travail sont mieux utilisés, si chaque ouvrier emploie constamment le même, que s'il lui faut une collection d'outils dont il prenne tantôt l'un tantôt l'autre. Mais surtout, l'ouvrier fait infiniment mieux et plus vite une tâche toujours la même, et la dextérité qu'il y acquiert est parfois prodigieuse.

Les machines puissantes, qui donnent le meilleur rendement, ne peuvent être employées avec économie que pour accomplir des tâches considérables. La division du travail ne peut être poussée à ses dernières limites que dans un atelier très important, où chaque détail des opérations suffit à occuper un homme, où le geste unique qui peut arriver à constituer tout le travail d'un ouvrier doit être répété autant de fois que cet ouvrier pourra le faire dans sa journée, avec la rapidité qu'il ne manquera pas d'acquérir en se spécialisant à ce point. Ainsi, la *production en grand* est la condition nécessaire de la bonne utilisation des procédés les plus perfectionnés.

Mais, pour produire en grand, il faut avoir à alimenter un marché suffisamment étendu. C'est le bas prix des transports, conséquence de l'emploi des moteurs mécaniques perfectionnés, qui a permis de développer énormément la quantité fabriquée sur un même point, même pour les objets n'entrant dans la consommation de chaque homme qu'en proportion infime. Dans beaucoup d'industries, la supériorité de la production en grand est telle, qu'avec la facilité de répandre au loin ses produits, elle a rendu impossible la concurrence de la moyenne et de la petite production qui ne visaient qu'à alimenter un marché restreint. La concentration qui résulte nécessairement de cette situation est un fait accompli dans certaines industries, et commence à se manifester même dans l'agriculture et dans le commerce de détail.

Il ne faudrait pas croire, cependant, qu'elle règne sans partage. Nous verrons, quand nous donnerons des chiffres statistiques, quelle énorme place la petite culture et le petit commerce tiennent encore dans la vie économique ; même dans l'industrie, le petit atelier joue un rôle infiniment plus considérable qu'on ne le dit généralement. Pour une foule de travaux qui doivent s'exécuter sur place ou sur commande spéciale, pour tous les travaux d'entretien, les petites entreprises restent extrêmement nom-

breuses. Le mouvement qui les restreint n'est sans doute pas arrivé à son terme, mais il paraît devoir rencontrer une limite naturelle, leur laissant encore une importance considérable.

Le développement des entreprises a beaucoup multiplié les cas où la fonction d'entrepreneur, comportant des risques dépassant ceux que pourrait assumer un homme seul, est remplie par des groupements revêtant l'une ou l'autre des formes que nous avons énumérées. Les sociétés anonymes, comme les associations coopératives, constituent des groupements de petits éléments économiques qui parviennent à réaliser, grâce à ces formes, les avantages de la production en grand.

A défaut d'une association poussée jusqu'à la fusion complète des intérêts des associés, une entente entre diverses entreprises réalise souvent en partie les mêmes avantages, et c'est à ce but que répondent les coalitions industrielles, sous forme de *cartels* ou de *trusts*, que nous étudierons ultérieurement.

La concentration des entreprises, en permettant de pousser plus loin la division du travail *à l'intérieur de chacune d'elles*, lui donne souvent le moyen d'éviter l'*appel au concours d'autres entrepreneurs*, notamment d'*intermédiaires*. Jointe à la facilité des communications, elle tend à éliminer ces derniers dans un grand nombre de cas.

Jadis, l'industriel ou l'agriculteur ne vendait guère qu'au marchand *en gros*, et c'était auprès de celui-ci que le marchand *en détail* s'approvisionnait pour vendre au consommateur ; aujourd'hui, beaucoup de producteurs vendent directement au détaillant. Souvent même, le négociant en gros n'entrait pas directement en relations avec l'industriel ou le détaillant et traitait par l'entremise d'un *commissionnaire* ou d'un *courtier*, dont il devait rémunérer la peine ; aujourd'hui, l'emploi de ces auxiliaires devient de moins en moins fréquent. Dans bien des cas, actuellement, la grande industrie se passe de tout intermédiaire pour se procurer ses matières premières ; par exemple, beaucoup de filateurs envoient des agents en Australie ou à La Plata, pour y acheter directement leurs laines aux producteurs.

La rapidité et le bon marché des transports diminuent le prélèvement fait par les intermédiaires sur la valeur des produits, même quand les facilités qui en résultent ne suppriment pas leur intervention, en amenant la concentration des entreprises dans le commerce aussi bien que dans l'industrie. Elles permettent, en effet, à chaque négociant d'étendre son champ d'action, de faire

plus d'affaires avec le même capital et le même personnel, de manière à pouvoir les rémunérer au moyen d'un écart moindre entre le prix d'achat et le prix de vente. La concurrence, dans ces conditions, oblige de plus en plus le commerce à se transformer, en cherchant à faire beaucoup d'affaires à petit bénéfice, plutôt que peu d'affaires à gros bénéfices. Si légitime que soit le gain du négociant dans chaque affaire où il rend des services, sa réduction est un progrès certain quand elle résulte d'une organisation plus parfaite, amenant une diminution des frais nécessaires pour faire arriver à la portée du consommateur les produits dont il a besoin.

La facilité des transports n'a pas seulement rendu possible la production en grand et la diminution de l'emploi des intermédiaires ; elle a accru, en quelque sorte, celui des trois agents de la production qui semblait inextensible, *la terre*. Grâce à elle, les hommes sont parvenus à se procurer les produits qui leur sont utiles en plus grande abondance et avec moins de peine, en exploitant la surface entière du globe de manière à tirer parti de la variété des climats, des terrains, des richesses minières, etc. Le commerce seul donne déjà à chaque partie du monde le moyen de profiter, dans une certaine mesure, des avantages propres à toutes les autres, en échangeant ses produits contre les leurs. Mais, pour que les pays où la civilisation et les arts industriels se sont développés trafiquent avec les régions lointaines, encore faut-il que la population de ces régions soit capable de tirer parti des ressources naturelles de chaque pays, et suffisamment policée pour qu'il soit possible d'entretenir avec elle des relations suivies. Lorsque ces conditions ne sont pas remplies, les peuples civilisés sont amenés à prendre en main l'exploitation des richesses des pays moins avancés, en y fondant des *colonies*.

De tout temps, la colonisation a été pratiquée. C'est par elle que les Phéniciens, les Grecs, les Romains ont porté leur civilisation dans tout le monde ancien. Elle a pris un essor nouveau au XVIe siècle, lorsque l'invention de la boussole, en donnant aux navigateurs un moyen de se guider à travers les océans, eut rendu possible la découverte de l'Amérique et celle de la route des Indes par le Cap de Bonne-Espérance. Enfin, de nos jours, le développement des relations maritimes par la navigation à vapeur, et surtout la pénétration à l'intérieur des continents par les chemins de fer, lui ont ouvert un champ de plus en plus étendu.

Les colonies se présentent sous deux aspects bien différents,

selon la nature du climat et la situation des populations préexistantes dans les pays où elles s'établissent.

Lorsqu'un pays offre des conditions climatériques qui permettent aux colons d'y vivre et d'y fonder des familles qui se perpétuent sans dégénérer, une population nouvelle peut s'y constituer. Si, en outre, la population indigène est assez clair-semée pour laisser place à l'installation de nombreux immigrants, ceux-ci fondent ce que l'on appelle une *colonie de peuplement*; ils constituent une société nouvelle semblable à celle de la mère-patrie. Les races indigènes refoulées, ne pouvant plus disposer de l'étendue de territoire nécessaire pour nourrir un nombre même minime de chasseurs ou de pasteurs, périssent peu à peu comme dans l'Amérique du Nord et l'Australie, à moins qu'elles ne se fondent en partie avec les races conquérantes suffisamment sociables, comme dans l'Amérique du Sud. Les peuples nouveaux ainsi formés commencent par mettre le sol en culture, puis créent des industries, et ne tardent pas à posséder tous les éléments d'une vie économique autonome. Ils perdent alors le caractère de colonies, pour constituer des centres nouveaux de civilisation, qui se développent en conservant avec les peuples plus anciens des relations commerciales, d'autant plus actives que la diversité des produits motive plus d'échanges.

Mais deux raisons peuvent mettre obstacle au peuplement. Il est des pays où les colons venant des pays civilisés ne s'acclimatent jamais, soit qu'ils n'y puissent vivre plus de quelques années, soit que les familles y dégénèrent promptement et y deviennent impropres au travail suivi ; tel est le cas d'une grande partie de l'Afrique et de l'Inde. D'autres ont déjà une population assez dense pour ne pas laisser place à une immigration importante ; tel est le cas de la Chine. On ne peut y créer que des *colonies d'exploitation*. Des comptoirs commerciaux s'y établissent; on peut y installer soit des plantations, si le sol est mal cultivé par des populations rares, soit des industries, si au contraire une nombreuse population fournit assez de main-d'œuvre. Mais les colons n'y jouent qu'un rôle de direction et d'organisation, ou plutôt il n'y a guère de véritables colons s'établissant à demeure dans le pays; les représentants du peuple colonisateur n'y viennent faire qu'un séjour plus ou moins prolongé et se succèdent dans des établissements permanents, agricoles, industriels et commerciaux, qu'ils quittent dès que leur santé les y oblige ou qu'ils y ont réalisé le bénéfice espéré.

Les colonies d'exploitation arrivent à constituer des sociétés se

suffisant à elles-mêmes, comme les colonies de peuplement, lorsqu'elles sont installées au milieu de populations dont la race ne diffère pas de celle du peuple colonisateur ; c'est ainsi que la civilisation romaine avait pénétré toute la Gaule, sans qu'une population nouvelle se fut substituée à l'ancienne. Mais la colonisation moderne, faite par les peuples européens au milieu de races profondément différentes, ne paraît guère susceptible de donner des résultats analogues. Cela est certain en ce qui concerne les colonies situées sous des climats qui ne permettent de durer qu'à des races rebelles à tout progrès, tels que ceux des parties basses des régions intertropicales. Dans les pays d'Extrême-Orient, où des races susceptibles de culture constituent une population très compacte, la pénétration européenne finira sans doute par initier les indigènes à notre civilisation ; mais il est douteux qu'il soit possible de continuer ensuite à leur imposer notre direction. Le Japon vient de donner l'exemple d'une transformation complète et prodigieusement rapide d'un peuple, due à sa propre initiative. Il est probable que si la colonisation amène des résultats analogues chez les races similaires, ils seront bientôt suivis de l'expulsion des maîtres étrangers qui les auront provoqués.

La colonisation permet aux travailleurs et aux capitaux des pays où la population et la richesse se sont accumulées d'aller chercher des conditions d'emploi plus favorables dans les pays lointains. Le commerce avec les colonies fait participer aux avantages résultant de leur mise en valeur ceux mêmes qui restent dans la mère-patrie. Pour chaque pays, ce commerce est d'autant plus actif que ses relations avec les colonies sont plus faciles, c'est-à-dire qu'il y trouve plus de représentants de sa race et de sa langue, ayant gardé avec lui des liens de famille et d'intérêts, lui constituant une clientèle acquise par leurs habitudes et leurs goûts. Mais, pour que le commerce se développe, il faut qu'une colonie ait quelque chose à donner en échange de ce dont elle a besoin. Les seules colonies où la mère-patrie puisse trouver un débouché durable pour ses produits sont celles dont l'agriculture, les mines, l'industrie, fournissent, de leur côté, des produits surabondants, susceptibles d'être vendus au dehors, et l'expérience montre que la seule manière de développer l'exportation européenne dans une colonie, c'est d'accroître la production de cette colonie.

La mise en valeur de toutes les parties du globe et la facilité des échanges entre elles amènent peu à peu une *division du tra-*

vail entre les divers pays analogue à celle qui s'est produite entre les diverses entreprises d'un même pays, entre les divers agents d'une même entreprise. Jadis, chaque région produisait à peu près ce dont elle avait besoin et ne consommait guère que ce qu'elle pouvait produire ; les oscillations des prix dépendaient principalement des conditions de la production locale, et la consommation d'un pays variait dans une très large mesure, d'une année à l'autre, avec l'abondance de sa production. Aujourd'hui, cette situation s'est radicalement modifiée, grâce surtout aux inventions qui ont prodigieusement abaissé le prix des transports. Les produits des régions les plus éloignées viennent alimenter les contrées européennes, qui leur envoient en échange leurs propres produits. Chaque culture, chaque industrie, s'est concentrée dans les localités où elle rencontrait des circonstances particulièrement favorables au point de vue du climat, des aptitudes de la population, de l'abondance des matières premières. Les fabrications qu'aucune convenance naturelle n'attirait sur un point particulier se sont elles-mêmes localisées dans certaines régions, pour y réaliser les avantages de la production en grand. Peu à peu, des populations entières se sont mises à vivre principalement de quelques cultures ou de quelques industries spéciales et à se procurer par la voie de l'échange tous les autres objets nécessaires à la satisfaction de leurs besoins. Même pour la production des objets qui continuent à être cultivés ou fabriqués dans le monde entier, certaines régions ont acquis une prédominance qui fait d'elles plus spécialement le réservoir de la consommation générale.

C'est ainsi que la production en vue de l'échange, non seulement avec une région, mais avec le monde entier, est devenue de plus en plus la caractéristique du monde économique moderne et que le rôle des grandes entreprises, groupant les forces productrices de manière à produire le plus économiquement possible, en étendant jusqu'aux contrées les plus éloignées le champ d'approvisionnement de leurs matières premières et d'écoulement de leurs produits, y est devenu de plus en plus prépondérant.

V. La Consommation. — Nous venons de décrire le mécanisme de la *production* et de la *circulation* des richesses ; nous avons, par cela même, montré comment se fait leur *répartition*, qui n'est que la conséquence des droits appartenant à chacun sur les produits dûs à son travail et des contrats par lesquels il a échangé ces produits ou les services qu'il peut rendre contre d'autres

produits ou d'autres services. Nous arrivons maintenant à la *consommation*, terme et but de tout le mouvement économique.

A. — CARACTÈRES ESSENTIELS DE LA CONSOMMATION. — La consommation ne consiste pas plus en une destruction de matière ou de force que la production ne comporte une création de matière ou de force. *Consommer des richesses*, c'est seulement *détruire par l'usage tout ou partie de leurs qualités utiles, en vue de donner satisfaction à nos besoins.*

Mais il y a des richesses dont l'usage ne détruit pas les qualités utiles, dont il n'augmente même que légèrement les frais d'entretien, comme les maisons d'habitation, les objets d'art, etc. Ce que consomme, en réalité, l'habitant d'une maison, c'est la faculté d'abri qu'elle offrait pendant la durée de son occupation, c'est l'intérêt du capital de jouissance créé par la construction de cet édifice. L'usage qu'il en fait équivaut à une véritable consommation, car si la maison n'avait pas été construite pour satisfaire au besoin d'abri, le capital qu'elle représente eût été affecté à produire d'autres richesses, dont la consommation eût donné satisfaction à d'autres besoins ; seulement, ce qui est consommé, ce n'est pas une richesse, c'est le *service* que cette richesse est apte à rendre. De même, l'homme qui emploie le travail d'un autre homme à lui rendre certains services, sans que ce travail produise aucun objet matériel, obtient la satisfaction de ses besoins par un procédé qui équivaut, au point de vue économique, à la consommation des produits que le travailleur aurait pu fabriquer. C'est ainsi que la notion de consommation, absolument comme celles de production ou d'échange, s'applique aux services aussi bien qu'aux richesses.

La consommation n'est pas mesurée par la satisfaction donnée aux besoins du consommateur, car la même satisfaction peut être obtenue avec une destruction plus ou moins grande des qualités utiles accumulées dans les richesses. Le gaspillage ou le défaut d'ordre dans la consommation des objets fongibles, le défaut d'entretien des objets de consommation lente qui peuvent servir à un usage répété, tels que les vêtements, accroissent considérablement la destruction d'utilité qui accompagne la satisfaction des besoins. De même, la mauvaise utilisation des hommes ou des capitaux de jouissance détournés de tout autre emploi pour nous rendre des services, constitue un véritable gaspillage : le domestique inoccupé, la maison inhabitée ne servent à rien. Celui qui les garde à sa disposition, sans les utiliser, et qui les

empêche ainsi de produire des richesses ou de rendre des services à d'autres, ne consomme cependant rien, puisqu'aucun de ses besoins ne reçoit satisfaction ; il y a là une *perte* pure et simple, analogue aux *destructions d'utilité* que l'on observe parfois sans qu'elles répondent à aucune satisfaction procurée à qui que ce soit. A la vérité, dans la pratique, on ne garde guère des domestiques inoccupés et des maisons inhabitées, ou l'on ne détruit des richesses sans les utiliser, que par un sentiment de vanité, et alors il y a bien une consommation véritable, puisqu'il y a une satisfaction donnée au besoin de paraître qui, pour n'être ni essentiel ni louable, n'en est pas moins l'un des besoins les plus répandus parmi les hommes. Mais la perte ou la destruction d'objets utiles peut résulter aussi de simple négligence ou de circonstances indépendantes de la volonté humaine, et alors c'est à tort qu'on lui donne le nom de consommation.

Un phénomène analogue peut se manifester sans qu'il se produise aucune perte ou destruction matérielle de richesses. La perte totale ou partielle de l'utilité de certains objets résulte par exemple, dans bien des cas, des *progrès de l'art industriel* qui, en dotant l'humanité de moyens plus parfaits de satisfaire à tels ou tels besoins, la détournent de continuer à employer les instruments ou les produits qu'elle y consacrait antérieurement. Une perte semblable est amenée par les caprices de la *mode*, qui met chaque année à peu près hors d'usage des vêtements de prix ayant à peine servi, et parfois même les rend absolument inutilisables, s'ils ne sont aptes à être employés que comme objets de luxe et sont impropres à couvrir les malheureux qui ne s'attachent pas à la parure. Une consommation à peine commencée se trouve ainsi achevée, par l'effet de ce que l'on a appelé une *destruction subjective d'utilité*, tenant aux dispositions du public et non à l'objet disqualifié. Les services d'une habitation de luxe située dans un pays de villégiature où la mode cesse d'amener le monde élégant, ceux d'un homme habile dans un métier qu'une transformation des procédés industriels a fait disparaître, deviennent de même inutilisables, et bien souvent, la maison ou l'homme en question ne peuvent plus être employés qu'à d'autres services d'une valeur beaucoup moindre.

On distingue généralement la *consommation improductive*, dans laquelle l'utilité des objets consommés est détruite sans compensation, et la *consommation reproductive*, qui n'enlève aux objets consommés leur utilité actuelle que pour produire

d'autres objets plus utiles. Cette distinction est fondée ; mais elle peut devenir une source de confusion, si l'on comprend dans la consommation reproductive celle des matières premières ou des instruments employés dans l'agriculture ou l'industrie. Dans l'opération du tissage, ni les fils incorporés aux tissus, ni les métiers qui s'usent, ni même la houille dont la combustion fait marcher le moteur ne sont à proprement parler consommés, car l'usage qui en est fait ne sert directement à la satisfaction d'aucun besoin et constitue seulement une phase de la production d'autres objets. Leur utilité se retrouvera dans le tissu exécuté, accrue de l'utilité produite par le travail des ouvriers ; elle est transformée, mais non consommée.

Il n'y a véritablement consommation reproductive que pour les objets qui ont servi à *faire vivre les travailleurs*. L'entrepreneur qui a fourni à ces travailleurs les moyens de subsistance retrouve, dans la valeur du produit obtenu, la somme qu'il a ainsi dépensée, pourvu toutefois que son entreprise soit bien conçue ; mais on ne saurait dire que l'utilité des objets d'alimentation a été simplement transformée, car les ouvriers ne sont pas des machines et le fait qu'ils ont vécu n'est pas un simple incident de la production. Il y a eu consommation reproductive, parce qu'il y a eu deux phénomènes à la fois : une consommation, puisque les besoins d'un certain nombre d'hommes ont été satisfaits, et une production liée à cette consommation, puisque c'est à titre de salaire et à la condition de travailler que ces hommes ont reçu les objets consommés ou l'argent nécessaire pour les acquérir. Au point de vue du patron, il y a transformation ; au point de vue des ouvriers, il y a consommation.

Certains socialistes ont invoqué, à l'appui de leurs projets de transformations sociales, l'idée que la consommation, comme la production, pourrait s'accomplir souvent dans des conditions plus avantageuses, si elle était *concentrée*. Des personnes nombreuses, qui habitent ou prennent leur nourriture en commun, peuvent être mieux logées et mieux nourries avec la même dépense par tête. Mais il faut remarquer que l'économie provient en réalité des *conditions différentes de la production* au point de vue de l'aménagement des maisons, de la préparation des repas. En ce qui concerne la consommation, le besoin physique reçoit la même satisfaction, quelles que soient les conditions dans lesquelles l'abri est assuré et le repas pris ; mais les satisfactions morales que procure l'habitation privée, le repas pris en famille ou

entre amis, disparaissent dans la vie de caserne ou de restaurant et n'y pourraient être conservées qu'avec une organisation sans doute plus coûteuse que celle des ménages séparés actuels. Il est donc peu probable que l'évolution qui a remplacé en partie la production familiale par la grande entreprise soit suivie d'une évolution spontanée analogue, remplaçant la vie familiale par la vie en commun, et toute réforme sociale qui tendrait à imposer ce régime se heurterait à des répugnances invincibles.

La question de la consommation est une de celles où apparaissent avec le plus d'évidence les limites respectives de l'économie politique de la morale. Chacun peut absorber les richesses dont il dispose uniquement pour satisfaire à ses propres besoins, ou peut en consacrer une partie à soulager les maux et à accroître le bonheur des autres hommes ; certaines consommations développent les qualités physiques, morales, intellectuelles de celui qui s'y livre, tandis que d'autres l'abaissent ou le dépriment. La morale doit juger les consommations d'après ces divers caractères ; l'économie politique n'a à les apprécier qu'au point de vue de l'influence qu'elles peuvent exercer sur le mouvement des richesses. L'économiste n'abdique certainement pas le droit d'avoir une opinion sur la valeur morale des divers emplois que reçoivent les richesses ou les services ; seulement, s'il l'exprime, ce n'est plus comme économiste qu'il parle, c'est comme moraliste.

Mais, en jugeant les consommations uniquement à son point de vue, la science économique ne contredit pas, elle appuie au contraire les conclusions de la morale, car tout excès de consommation qui abaisse ou déprime l'homme le rend moins propre au travail et à la production. Même au sujet des consommations qui ne sont que superflues, sans être nuisibles, l'économie politique est d'accord avec la morale pour combattre des préjugés aussi répandus que favorables à l'égoïsme et à la mollesse ; c'est ce que nous montrera un rapide examen de la question du luxe.

B. — Le luxe et l'épargne. — La définition du luxe est une des plus difficiles à donner avec quelque précision. Tout le monde est d'accord pour appeler dépense de luxe une dépense *superflue*, par opposition à celle qui est *nécessaire*. Mais où s'arrête le nécessaire et où commence le superflu ? C'est ce qu'il est impossible de dire, parce qu'il n'y a pas de limite fixe et que rien n'est plus relatif. Suivant les temps, les pays, les milieux, on peut considérer la

même consommation comme une nécessité absolue ou comme un grand luxe.

D'*une époque à une autre*, à mesure que la civilisation progresse, la masse de la population élève le niveau de ses besoins, et l'appréciation du luxe se modifie. Le pain blanc, qui est aujourd'hui l'aliment essentiel du pauvre dans la plupart des pays, a été pendant longtemps un produit recherché, à l'usage des raffinés. La clôture des fenêtres par des vitres, qui laissent passer la lumière tout en abritant du froid, est considérée comme un besoin absolu ; c'était autrefois un luxe rare. Tel voyage d'agrément, qui rentre dans les distractions courantes d'un ménage même modeste, n'était jadis possible qu'avec une fortune considérable. Les progrès de l'art industriel et de la richesse générale ont singulièrement relevé, depuis un siècle, le niveau de ce qui constitue le nécessaire pour la majorité des hommes.

A une même époque, ce niveau diffère aussi beaucoup d'une classe à l'autre de la société, et c'est même un des poiuts par où se manifeste le mieux la puissance de l'*habitude*, qui est une seconde nature, suivant le dicton populaire. Pour chacun, ce qui est d'un usage habituel devient une nécessité, et c'est seulement ce qui vient s'y ajouter qui apparaît comme un luxe. La privation de tel objet, dont le besoin est à peine senti par l'ouvrier, serait une gène cruelle pour le petit bourgeois, et celui-ci à son tour goûtera comme un luxe rare telle jouissance à laquelle le riche est devenu insensible. Les modifications ainsi apportées par l'habitude à notre sensibilité sont si réelles et si profondes, qu'elles rendraient en réalité très inégales les situations faites à des hommes que l'on ramènerait brusquement à un régime commun, alors que leurs conditions d'existence étaient extrêmement différentes. On ne saurait considérer comme un traitement égal celui qui, identique en apparence, procurerait aux uns de vives jouissances et causerait aux autres des souffrances incontestables. Ce sont, à vrai dire, les habitudes basées sur la situation économique de chacun qui déterminent le point où s'arrête pour lui la simple satisfaction des besoins et où le luxe commence.

Mais, si l'on hésite sur la limite du luxe, il y a un point sur lequel l'opinion publique n'hésite guère, c'est l'appréciation de ses conséquences économiques. Il n'y a pas d'idée plus répandue que celle que le luxe fait aller les affaires et qu'il procure de l'ouvrage aux travailleurs. Les riches aiment à s'entretenir dans une opinion qui leur permet de s'imaginer qu'ils répandent le bien

autour d'eux en satisfaisant à tous leurs caprices ; les pauvres eux-mêmes considèrent volontiers le prodigue comme leur bienfaiteur et l'homme économe comme un ennemi public. Louis XIV ne faisait que résumer cette idée courante, quand il disait qu'un roi fait l'aumône en dépensant beaucoup.

C'est un des exemples les plus frappants des erreurs que l'on commet en jugeant sur les apparences et de la nécessité de corriger, comme le disait Bastiat, les opinions fondés sur *ce qu'on voit*, en tenant compte de *ce qu'on ne voit pas*.

Sans doute, le luxe amène une demande de produits et de travail. Au premier abord, il semble que l'épargne ait des effets exactement contraires, puisqu'elle a pour bases essentielles l'*abstinence* et la *conservation*. Cependant, si l'on y regarde de plus près, on voit que l'épargne, qui a pour but la capitalisation de certaines richesses, amène une demande de produits ou de services exactement aussi importante que celle qu'entraîne la consommation de richesses d'une valeur égale, et s'en distinguant seulement en ce qu'elle ne porte pas sur les mêmes objets. En effet, pour transformer en capitaux les revenus que l'on ne consomme pas, il faut bâtir des édifices, construire des machines, défricher, draîner, irriguer des terres, y répandre des amendements, etc. Au lieu de faire travailler des cuisiniers, des couturières, des tapissiers, l'homme économe fait travailler des maçons, des ajusteurs, des terrassiers, des fabricants de produits chimiques. Karl Marx dit que l'épargne consiste essentiellement à affecter des denrées à la consommation des ouvriers qui produisent du capital, et il a en cela parfaitement raison. Mais cette remarque fait bien voir que l'épargne ne réduit nullement la demande de travail.

Le fait apparaît moins clairement, quand l'épargne se produit sous la forme moderne du placement ; mais au fond, la situation est identique. Acheter à la Bourse une obligation qu'émet une Compagnie de chemins de fer, c'est affecter son épargne à commander des rails, des locomotives, des bâtiments de gare. Si j'achète une obligation déjà émise, celui qui me la vend devra replacer le prix qu'il en aura reçu, et après un plus ou moins grand nombre de changements de mains, l'argent représentant une épargne nouvelle ne sera réellement placé que le jour où il sera engagé dans la création ou l'extension d'une entreprise productive. Que si le vendeur du titre ne replace pas le prix qu'il en reçoit et le consacre à ses dépenses courantes, c'est lui qui demande les produits que l'acheteur s'abstient de consommer, mais il ne peut les acquérir que parce qu'il a trouvé à céder son capital à quelqu'un ;

dans ce cas, l'épargne de l'homme économe n'a plus pour effet de constituer un capital nouveau, puisqu'elle est compensée par la diminution de l'avoir du vendeur du titre, mais elle se traduit toujours, en fin de compte, par une demande de produits.

Il n'en serait autrement que si l'épargne consistait à thésauriser, sans placer son argent. Encore verrons-nous que celui qui diminue ainsi la masse des métaux précieux servant de monnaie accroît, par cela même, le pouvoir d'achat des monnaies restant dans la circulation, et qu'ainsi les détenteurs de celles-ci pourront accroître leurs achats, dans la proportion où le stock monétaire serait réduit par ce genre d'épargne. Mais il est inutile de s'arrêter sur un cas devenu pratiquement aussi exceptionnel.

L'épargne, au moment où elle se constitue, fait donc *aller les affaires* exactement dans la même mesure que le luxe. La seule différence, c'est qu'une fois transformée en capital, elle continuera à les faire aller, tandis que la consommation destructive, une fois terminée, n'a plus aucun effet utile. L'accumulation du capital par l'épargne accroît la production future, et nous verrons, dans le Chapitre IV ci-après, qu'elle ne l'accroît pas seulement au profit du capitaliste, car elle est la cause principale de la hausse des salaires, qui améliore peu à peu la situation des classes ouvrières.

La *conservation des richesses acquises* n'a pas, à cet égard, un moindre intérêt que la constitution de capitaux nouveaux. Toute destruction inutile est une perte sèche, non seulement pour le propriétaire des objets détruits, mais encore pour l'espèce humaine tout entière. C'est un axiôme populaire que l'argent dépensé n'est pas perdu pour tout le monde et se retrouve toujours quelque part. Sans doute, l'argent dépensé pour remplacer un objet détruit n'est pas perdu ; mais il ne l'eût pas été davantage s'il avait servi à payer la production d'un objet nouveau. Sans doute, les seigneurs qui autrefois entretenaient une foule de laquais à ne rien faire, dans un but de parade, faisaient vivre un certain nombre d'hommes ; mais ils les auraient également fait vivre si, en épargnant, ils les avaient payés pour produire des instruments de production, qui eussent à leur tour accru la richesse publique.

Le seul luxe qui puisse être véritablement utile aux producteurs est celui qui ne consiste ni à consommer beaucoup, ni à détruire inutilement, mais à rechercher la *qualité des produits*, — non pas la qualité qui s'obtient par l'emploi d'une quantité de travail plus grande que celle qui serait nécessaire pour donner à un produit

les qualités essentielles, mais celle qui s'obtient par la perfection du travail. En rémunérant très largement les talents exceptionnels à tous les degrès, les riches encouragent le progrès et font participer à leur fortune ceux qui sont doués de ces talents ou qui les ont acquis, sans qu'il en résulte aucun gaspillage.

On oppose parfois à la doctrine que nous venons d'exposer les *crises* que les arrêts momentanés du mouvement mondain amènent dans les grands centres et qui causent de cruelles souffrances aux travailleurs. Mais si, en fait, la *restriction subite du luxe* est toujours une cause de chômage pour une partie des classes ouvrières, ce n'est point du tout parce que le luxe amenait plus de demande de travail que l'épargne, c'est parce qu'il demandait du travail d'un genre différent. Tout changement brusque amène des perturbations douloureuses dans le monde du travail, et les souffrances ne seraient pas moindres si les habitudes d'épargne étaient remplacées subitement par des habitudes de prodigalité. Il est évident que les ouvriers employés aux industries de luxe d'une grande capitale ne peuvent pas devenir tout à coup constructeurs de machines, quand une calamité nationale oblige un peuple à consacrer à la reconstitution de son outillage les ressources qu'il employait en fêtes ; les ouvriers métallurgistes ne se transformeraient pas plus aisément en domestiques ou en cuisiniers, le jour où les industriels emploieraient en festins les gains consacrés habituellement à développer leur outillage. Du fait qu'un changement trop rapide dans l'orientation de la production a toujours de graves inconvénients, il ne résulte nullement que les producteurs aient avantage à ce que la consommation improductive, ou de luxe, l'emporte normalement sur la consommation reproductive, corrélative de la constitution des capitaux par l'épargne.

De ce que l'Economie politique ne saurait s'associer aux préjugés qui font considérer le luxe comme une forme de la bienfaisance, il ne s'ensuit pas qu'elle prêche l'ascétisme. Nous avons dit que la consommation est le but final de toute production ; il est évident que l'humanité ne saurait prendre pour objectif d'accumuler indéfiniment des capitaux, dont l'emploi utile deviendrait de plus en plus difficile. Ici encore, les lois naturelles corrigent elles-mêmes les excès qui pourraient se produire ; quand l'accumulation des capitaux dépasse les besoins, la baisse du taux de l'intérêt rend l'épargne moins avantageuse, et porte par cela même à consommer davantage. Une épargne considérable n'est pas toujours également nécessaire, tandis, qu'à toute époque, c'est

un droit et c'est une nécessité, pour les hommes, de consacrer à la satisfaction de leurs besoins présents la plus grande partie de la production de chaque année. Mais encore ne faut il pas laisser croire que dépenser soit un devoir, et que l'économie nuise à la prospérité publique, quand elle est, au contraire, la condition de son développement.

C. — Les débouchés et la surproduction. — L'idée que la consommation est en elle-même un bien paraît cependant trouver un certain appui dans les faits, quand on constate les difficultés auxquelles se heurte souvent l'écoulement des produits. L'augmentation de l'outillage mis en œuvre par l'humanité, conséquence de l'épargne, ne fait qu'accroître la quantité future des produits destinés à la consommation, et c'est seulement à la condition que, si grande que soit cette quantité, il se trouvera toujours, au terme du mouvement des affaires, des acheteurs prêts à la payer et à la consommer, que le travail et l'épargne employés seront rémunérés et feront vivre le capitaliste et l'ouvrier. En est-il et en sera-t-il toujours ainsi ? Telle est la question que nous devons maintenant examiner.

Il est évident que, plus l'accumulation des capitaux et les progrès de l'art industriel augmentent la production, plus la masse de marchandises pour laquelle il faut trouver un placement définitif s'accroît. A lire les opinions émises à ce sujet par des hommes appartenant aux groupes les plus divers, il semblerait que son accroissement dépasse la puissance d'absorption des consommateurs. On entend constamment élever des plaintes au sujet de la *surproduction* des marchandises et du manque de *débouchés*. Les industriels et les agriculteurs mal satisfaits de leurs bénéfices ont une tendance naturelle à faire porter leurs plaintes principalement sur la difficulté de vendre, parce que c'est au moment où la vente vient clore les opérations que se manifestent les vices organiques de toute entreprise ; c'est en effet le prix auquel on peut vendre les produits qui révèle le gain ou la perte résultant de son fonctionnement. Les protectionnistes invoquent ces dires pour entraver toute importation, les interventionnistes y trouvent un argument à l'appui des mesures tendant à limiter la durée du travail, et les socialistes purs s'en font une arme contre ce qu'ils appellent le régime anarchique de la concurrence. Il semblerait donc que la surproduction soit un des faits les mieux constatés dans le monde économique.

Cependant, il n'en est pas de plus difficile à concevoir. Comme

l'a très bien montré J. B. Say, qui le premier a exposé ce que l'on appelle la *théorie des débouchés*, l'idée d'une surproduction générale est une idée contradictoire. Qu'est-ce qui constitue, en effet, les débouchés de chaque marchandise ? C'est la coexistence de deux éléments : 1° les *besoins* auxquels elle répond ; 2° les *moyens d'échange* dont disposent ceux qui éprouvent ces besoins. Il suffit de regarder autour de soi pour voir combien les besoins des hommes sont loin d'être satisfaits jusqu'à la satiété ; non seulement la grande masse de la population ne consomme qu'une petite fraction des objets et des services qui lui seraient utiles, mais il n'est presque personne, même dans les classes riches, dont tous les désirs soient comblés. Quant aux moyens d'échange, ils augmentent précisément dans la mesure où la production à écouler se développe.

C'est là le point sur lequel il importe d'insister. Si la monnaie sert d'instrument dans tous les échanges, elle ne fait que passer de main en main, et finalement *les produits et les services ne s'achètent qu'avec des produits ou des services*. Toute production qui s'accroît fournit des moyens d'échange pour l'achat des produits de nature différente. Quand l'agriculture prospère, les populations rurales achètent des produits industriels, et quand l'industrie se développe, elle crée des agglomérations où les denrées agricoles trouvent à s'écouler. Une expérience constante montre que ce sont les pays riches qui sont les meilleurs clients pour les autres pays. Plus les uns produisent et gagnent, plus les autres peuvent leur vendre de marchandises et trouvent de débouchés, car ce sont seulement ceux qui disposent de beaucoup de produits qui peuvent en donner beaucoup en échange de ceux des autres. Il n'est pas d'erreur plus grande que de croire que la prospérité d'une région ou d'une branche de la production ait pour condition la ruine des autres, quand c'est exactement le contraire qui ressort de l'examen de tous les faits.

Mais, puisque chacun n'offre ses produits aux autres que pour obtenir les leurs en échange, il n'est pas possible que les produits nécessaires aux hommes soient tous à la fois plus offerts que demandés, et la *surproduction générale* ne saurait exister. Ce qui peut exister, ce qui existe très fréquemment, c'est la *surproduction d'une ou de plusieurs catégories de marchandises*. En effet, si l'abondance générale entraîne cette conséquence, que chaque producteur, ayant beaucoup de produits à céder, en demandera également beaucoup, encore faut-il qu'on lui offre ceux qu'il désire, dans la proportion où il les désire. Quand certaines mar-

chandises ont été produites dans une proportion supérieure à celle qu'elles doivent atteindre normalement dans la consommation générale, il y a surproduction pour ces marchandises, mais pour celles-là seulement.

Ce qui fait alors qu'elles ne trouvent pas acquéreur, ce n'est ni le manque d'amateurs, ni l'insuffisance des moyens d'échange, c'est le fait que les détenteurs de ceux-ci ne sont pas disposés à les payer à un prix qui couvre leurs frais de production. En effet, pour que les moyens d'échange assurent des débouchés à un produit en particulier, il faut qu'ils se trouvent dans les mains des gens qui ont besoin de ce produit, et que ceux-ci ne préfèrent pas les réserver pour un autre usage. Or, le nombre de ceux qui ont ainsi la possibilité et la volonté d'acquérir un produit déterminé, ainsi que la quantité de ce produit que chacun d'eux absorbe, dépendent de l'importance du sacrifice qu'il faut faire pour l'acquérir, c'est-à-dire de son prix de vente. Lorsque les producteurs d'une certaine marchandise en ont développé la production à un point tel que, pour trouver assez d'acheteurs, ils sont obligés de la vendre à un prix ne couvrant pas le coût des matières premières, le salaire du travail et l'intérêt du capital employés, leurs entreprises se soldent en perte ; ils disent alors qu'il y a surproduction de la marchandise en question, et cela est vrai, non pas au point de vue absolu, car même en ce moment il s'en faut de beaucoup que tous les hommes en aient à satiété, mais au point de vue de la *quantité susceptible d'être vendue à un prix rémunérateur*.

On constate alors une *crise* spéciale à une certaine industrie. Il faut que cette industrie diminue sa production, que les entreprises les moins solides disparaissent, que d'autres se réduisent, qu'une partie du capital et du travail qu'elles employaient se porte vers d'autres emplois, non sans de vives souffrances pour les travailleurs et sans une perte considérable sur le capital immobilisé. Ce n'est que quand la production aura été ainsi ramenée à la quantité susceptible d'être vendue sans perte, que l'équilibre se rétablira.

Seulement, cette situation d'encombrement ne peut pas se produire à la fois pour tous les produits, car l'idée qu'elle se généralise implique contradiction. En effet, *si le salaire et l'intérêt se maintiennent au taux dont l'élévation constitue en perte les entreprises en question, cela signifie précisément que le travail et le capital disponibles trouvent preneur à ce taux sur le marché*, c'est-à-dire qu'à ce taux, la plupart des entrepreneurs peuvent

employer avec bénéfice le travail et le capital, qu'ils trouvent à écouler avantageusement les produits obtenus dans ces conditions, et qu'ainsi il n'y a pas surproduction dans toutes les branches de l'industrie humaine. L'idée d'un taux de salaire et d'intérêt qui serait le *taux courant* d'après lequel s'établissent en moyenne les prix de revient, et que cependant la plupart des entrepreneurs ne pourraient pas payer, est une idée absurde, car elle est contradictoire.

Il y a des moments, il est vrai, où la situation générale du marché doit amener une baisse soit du salaire, soit de l'intérêt ; à ces moments, il n'est plus vrai que le taux usité jusque-là permette à la plupart des industries d'obtenir un prix de revient en rapport avec le prix auquel elles peuvent vendre. Mais alors, une baisse se produit nécessairement dans la rénumération des bras ou du capital ; en diminuant les frais de production, elle permet de vendre avec bénéfice à un prix moindre, et d'écouler dans ces conditions les produits qui n'eussent pas trouvé preneur dans les conditions antérieures. La baisse générale des prix ne veut pas dire qu'il y avait auparavant surproduction générale, puisque moyennant cette baisse, les produits retrouvent leur écoulement régulier, à l'exception de ceux sur lesquels sévit une crise spéciale ; l'échange des produits et des services se poursuit avec les prix abaissés, et la seule différence, c'est qu'on emploie moins de monnaie comme intermédiaire dans le commerce général. Les crises générales, accompagnées d'une baisse générale des prix, prouvent que la circulation se faisait mal, qu'il y avait engorgement du marché, non pas faute de débouchés pour la généralité des marchandises, mais parce que l'instrument des échanges faisait défaut pour assurer les mouvements nécessaires avec des prix exagérés.

Nous pénétrerons plus avant dans le mécanisme de ces crises, quand nous aurons étudié en détail le crédit et la circulation monétaire et fiduciaire. Tout ce que nous voulons montrer actuellement, c'est qu'elles n'impliquent nullement l'idée d'une surabondance des produits de toute nature. Elles coïncident généralement avec des crises de surproduction spéciales à certaines industries, qui déterminent l'ébranlement du marché mal équilibré ; mais elles ne justifient nullement l'assertion qu'il y aurait surproduction générale.

L'idée que la production serait excessive dans la société moderne, est une des plus funestes qui puissent se répandre, car elle conduit à des mesures restrictives qui diminuent l'abon-

dance des richesses, déjà très insuffisante pour répondre aux besoins des hommes. Il peut arriver que la production soit mal dirigée, qu'elle se porte avec excès d'un côté ou de l'autre. Le jeu naturel de l'offre et de la demande punit bien vite ceux qui ont commis les erreurs de direction d'où résulte l'encombrement dans certaines industries, en leur infligeant des pertes qui les obligent à prendre une autre voie. Il importe à toute la société que ces pertes ne se multiplient pas dans une trop large mesure ; la publicité des renseignements propres à éclairer les entrepreneurs sur la situation du marché, la diffusion des connaissances économiques qui leur permettent d'apprécier sainement les faits constatés, contribuent à rendre les crises plus rares. Mais celles-ci ne pourront jamais être absolument évitées, et les maux qu'elles entraînent ne doivent pas faire oublier que le développement général de la production est le seul moyen d'accroître et de répandre le bien-être dans l'humanité.

Quant à la consommation, elle se développe tout naturellement avec la production, dont l'accroissement fournit aux hommes plus de moyens de satisfaire à leurs besoins. L'étude approfondie des conditions qui fixent le taux des salaires nous démontrera d'ailleurs, ce que le simple aspect du monde moderne confirme, que l'accumulation des capitaux n'a pas pour unique résultat de concentrer dans quelques mains les moyens d'échange dont la possession et l'emploi déterminent, parmi tous les besoins humains, ceux qui recevront satisfaction : elle amène, en effet, la hausse des salaires et celle-ci, jointe aux moyens de plus en plus perfectionnés d'assurer l'emploi fructueux de la petite épargne, permet à toutes les classes de la société d'accroître leurs ressources et de participer à l'augmentation de la consommation.

VI. Le don, la charité et la solidarité ; les associations désintéressées et les fondations. — Les progrès de l'art industriel et l'accumulation des capitaux augmentent, pour tous les hommes, l'efficacité de l'effort individuel exercé en vue de pourvoir à leurs besoins. Mais il en est beaucoup à qui cet effort est interdit ou n'est permis que dans une mesure insuffisante, par leur âge ou leur état de santé ; ceux-là, à défaut de fortune acquise, ne peuvent subsister que grâce aux *dons* des autres. La *faculté* de donner est une des conséquences naturelles de la propriété ; mais, pour que toutes les misères soient soulagées, il ne suffit pas que cette faculté existe, il faut encore qu'il en soit fait usage dans une mesure proportionnée aux besoins. Par quels

motifs les hommes qui tirent de leurs capitaux ou de leur travail de larges revenus pourront-ils être incités à s'en dépouiller ainsi partiellement au profit d'autrui ? Bien des conceptions diverses ont été présentées à cet égard.

On a souvent voulu rattacher l'assistance à l'*intérêt bien entendu*, en montrant l'avantage énorme qu'ont les classes possédantes à ne pas laisser se développer des misères qui sont une source constante de crimes et de maladies contagieuses. Nous retrouverons ce motif, quand nous examinerons la place que tient l'assistance parmi les services publics organisés dans l'intérêt collectif de la société ; mais il ne peut exercer qu'une influence tout à fait secondaire sur le développement de la charité privée. L'action isolée d'un seul individu ne peut pas atténuer les maux que le paupérisme engendre dans une mesure suffisante pour qu'il retire personnellement un profit appréciable du bien qu'il a fait, et quand beaucoup d'individus sont disposés à faire des efforts dont la concomitance pourrait amener des résultats appréciables, l'intérêt trop évident de chacun est de profiter des sacrifices des autres sans y participer, si rien ne l'y oblige.

On a cru parfois trouver dans une forme toute spéciale de l'intérêt individuel une base suffisante au développement de l'assistance privée, en insistant sur les sentiments de *sympathie* naturels à l'homme. Le don serait un moyen de nous affranchir de la peine que nous cause le spectacle direct ou même la simple connaissance des souffrances d'autrui. L'expérience montre que, dans le cercle restreint de la famille, ce motif suffit à entraîner les sacrifices les plus larges et les plus constants des uns pour les autres ; nous avons déjà insisté sur cette constatation, essentielle à l'intelligence de toute la vie économique, que la satisfaction des besoins de leurs proches touche la plupart des hommes à peu près aussi vivement que celle de leurs propres besoins. Mais l'observation permet de constater que, sauf dans des cas exceptionnels, l'efficacité des sentiments de sympathie pour les étrangers, ou même pour les parents un peu éloignés, est très limitée, et la peine que cause leurs souffrances porte plus souvent à en fuir le spectacle qu'à s'imposer des sacrifices pour les soulager.

Il faut donc faire appel aux *prescriptions de la morale* pour trouver la *cause* déterminante de l'appui que les riches doivent aux pauvres, les forts aux faibles. Il semblerait dès lors que nous n'eussions qu'à renvoyer à d'autres l'étude de cette cause, rentrant dans un ordre de considérations qui sort du domaine de l'Economie

politique, en nous bornant à examiner les *conséquences* économiques diverses qu'engendre l'assistance, suivant les formes variées qu'elle revêt. Mais les conceptions morales sur lesquelles est fondé le devoir d'assistance se rattachent à deux points de vue bien différents, dont les conséquences économiques sont elles-mêmes trop différentes pour que nous n'en disions pas quelques mots.

La plupart des doctrines morales distinguent les devoirs envers autrui en deux grandes catégories, se rattachant l'une à l'idée de *justice*, l'autre à celle de *charité*. Les devoirs de justice sont tous corrélatifs d'un *droit* que peut revendiquer la personne envers qui ils nous obligent et auquel le droit positif doit, autant que possible, donner une sanction légale ; ils impliquent une *dette* résultant de rapports économiques, de contrats ou de quasi-contrats où intervient l'idée d'échange ou de promesse, d'actes plus ou moins volontaires engageant la responsabilité de celui qui les a commis envers des tiers dont il a diminué les ressources ou accru les besoins. Les devoirs de charité ne comportent au contraire qu'une *obligation morale* à laquelle ne correspond aucune *créance* et dont, par suite, personne n'est en droit de poursuivre l'exécution si elle n'est pas volontairement consentie. Les moralistes rangent généralement l'obligation de pourvoir aux besoins d'autrui parmi les devoirs de justice, quand il s'agit soit des enfants de la naissance de qui nous sommes responsables, soit des parents envers qui nous sommes débiteurs des soins reçus dans notre enfance ; à ce devoir répond en droit positif la dette alimentaire. Ils considèrent au contraire l'assistance envers les étrangers comme un devoir de charité, n'impliquant aucune dette positive dont l'acquittement puisse être revendiqué par qui que ce soit ou imposé par une contrainte légale.

A ces doctrines s'en opposent d'autres, qui tendent à soustraire l'assisté à la situation précaire où il se trouve, s'il ne peut exiger de personne ce dont il a besoin, et aussi à la dette de reconnaissance qu'il contracte en acceptant ce à quoi il n'a pas droit. De nos jours, les partisans de ces doctrines cherchent à rattacher à une idée de *solidarité* sociale une créance véritable, en vertu de laquelle tout homme aurait *droit* à un minimum de moyens de subsistance et d'instruction, en sorte que le devoir d'assistance serait un devoir de justice, répondant à une dette véritable dont la loi devrait obliger les riches à s'acquitter. Mais, pour baser des obligations précises sur la solidarité, il faut choisir entre les sens ondoyants et divers que ce mot prend, dans les apostrophes

éloquentes des orateurs ou dans les raisonnements subtils des philosophes acquis à l'École qui résume en lui ses idées.

Si l'on veut désigner simplement par là un lien moral, qui existe entre tous les hommes et ne permet pas aux uns de se désintéresser du sort des autres, on n'ajoute rien à l'idée de charité. Si l'on fait appel à l'enchevêtrement des intérêts, à l'impossibilité de donner satisfaction à certains besoins sans organiser une action collective dont tous les habitants d'une région profitent, bon gré, mal gré, et dans laquelle on ne saurait en pratique réussir à proportionner exactement les sacrifices de chacun aux avantages qu'il reçoit, on peut bien en conclure qu'il y a des cas où une association s'impose, entre les membres de laquelle une répartition des frais basée sur une justice rigoureuse est impossible, et c'est là une idée que nous admettrons nous-même dans la théorie de l'État et de l'impôt. Mais il est impossible d'y rien trouver qui engendre une dette positive, obligeant certains hommes à subir des sacrifices déterminés au profit personnel de certains autres et non au profit de la collectivité dont ils font partie. Pour trouver la base d'une dette de ce genre dans la solidarité, il faut faire naître celle-ci de relations ayant un côté économiques, analogues à celles qui se trouvent à l'origine de la plupart des devoirs de justice.

C'est ce que fait l'École nouvelle, en soutenant que chaque homme naît débiteur de la société, en raison des avantages qu'il tire de l'organisation sociale, du trésor des connaissances acquises par le travail des siècles, des moyens de production et de circulation accumulés par une longue suite de générations. Elle en conclut que les riches, tirant de ce fonds commun infiniment plus de jouissances que les pauvres, sont débiteurs d'une partie du superflu que le régime de la propriété individuelle leur permet d'y puiser, envers ceux que ce même régime empêche d'y prendre le nécessaire.

Cette conclusion s'impose en effet, si l'on nie la légitimité de la transmission héréditaire des biens : mais alors, ce que les riches doivent restituer, ce n'est pas une partie de leur superflu, c'est la totalité des biens usurpés. Si, au contraire, on admet que le régime de la propriété héréditaire est juste et utile à la société tout entière, pour être en droit d'affirmer que les riches ont envers les pauvres une dette véritable, il faut d'abord démontrer que les premiers puisent dans le fonds social *plus* et les derniers *moins* qu'il n'y ont apporté, par eux-mêmes ou par leurs auteurs. Or, cette démonstration est loin d'être faite et, comme il s'agit là d'un

argument économique, l'Économie politique est à même d'apprécier la fragilité de la doctrine morale qu'on édifie sur lui.

En effet, c'est la science économique qui montre que la propriété ne constitue nullement un prélèvement arbitraire sur la richesse créée par autrui, puisqu'elle est fondée en principe sur la libre disposition par chacun des produits de son travail. Sans doute, le régime idéal basé sur ce principe a été faussé souvent par des violences ou par des fraudes, en sorte que l'usurpation se trouve à la base d'une partie des fortunes détenues par les propriétaires actuels. Mais, par contre, les richesses créées par les familles qui ont réellement constitué beaucoup de ces fortunes et les ont grossies de génération en génération, au moyen du travail et de l'épargne, dépassent presque toujours celles dont ces familles sont restées propriétaires : les inventeurs, les fondateurs des entreprises lucratives, les simples travailleurs qui épargnent peu à peu au lieu de dépenser tout leur gain, les spéculateurs même qui atténuent les calamités sociales en assumant au bon moment certains risques, sont les auteurs de l'augmentation des moyens de production et des progrès dans l'art de les utiliser grâce auxquels les populations ouvrières, de nos jours, vivent infiniment mieux et souffrent moins souvent de la faim que les sauvages primitifs ou les paysans du moyen-âge. Inversement, beaucoup de pauvres descendent de familles qui, de génération en génération, n'ont subsisté qu'en faisant appel au secours d'autrui, car les habitudes qui perpétuent la misère sont héréditaires comme la fortune. Sans doute, il y a beaucoup de misères imméritées, comme de fortunes mal acquises ; mais beaucoup aussi proviennent de ce que les malheureux actuels ou leurs ascendants ont été imprévoyants ou paresseux, ont consommé plus qu'ils ne produisaient. Tout compte fait, il est probable que les riches représentent les familles qui ont enrichi la société tout entière plus qu'elles ne s'enrichissaient elles-mêmes, et les pauvres celles dont la conduite retardait ce progrès ; en tout cas, le contraire n'est nullement prouvé et rien n'autorise à affirmer que les droits légitimement transmis aux premiers soient grevés d'une dette quelconque envers les derniers.

C'est pourquoi on ne peut pas trouver la base morale du devoir d'assistance dans un compte de *doit et avoir*, dans une obligation se rattachant au mécanisme du monde économique, et il faut bien, si l'on ne veut pas le nier, se contenter de l'antique conception qui fait de la charité un *devoir* pour le riche, en regard duquel n'apparaît aucun *droit* positif du pauvre.

En abordant ici l'examen des phénomènes économiques qui ne se rattachent pas à l'intérêt individuel ou familial, nous avons insisté d'abord sur l'idée d'*assistance*, parce que c'est elle que l'on retrouve au fond de la plupart des dons vraiment désintéressés, — c'est-à-dire de ceux qui n'ont pas pour objet principal de donner satisfaction aux sentiments du donateur lui-même, en améliorant le sort des êtres auxquels il s'intéresse, non pas parce que leurs besoins lui apparaissent comme particulièrement pressants, mais parce qu'il a pour eux une affection particulière. Il convient de remarquer, d'ailleurs, que le mot d'assistance ne doit pas être appliqué seulement, comme on le fait souvent, aux dons portant sur ce qui est strictement nécessaire à la vie, la nourriture, le vêtement, le logement, les soins médicaux ; il comprend tous les sacrifices destinés à procurer des conditions d'existence plus hygiéniques ou plus confortables, plus d'instruction, voire même plus de distractions à la partie de la population qui n'a pas les ressources nécessaires pour y pourvoir par elle-même.

En dehors de l'assistance ainsi largement entendue, beaucoup de personnes font de leurs biens un usage désintéressé en les affectant à favoriser le développement des sciences, des lettres, des arts, la propagation d'idées religieuses, patriotiques, etc., parfois même la pratique de certains sports. On groupe souvent ces divers usages sous une dénomination unique, en disant qu'ils ont un but de *culture*, c'est-à-dire qu'ils visent moins à satisfaire directement certains besoins qu'à développer les connaissances et les aptitudes grâce auxquelles les hommes améliorent leurs conditions d'existence matérielles et morales. A mesure que se multiplient les grandes fortunes l'emploi volontaire de ressources considérables à des usages facilitant le progrès social (bien ou mal entendu), dans des voies très diverses, devient plus fréquent ; les pays comme l'Angleterre et surtout les Etats-Unis, où les fortunes considérables sont le plus nombreuses, sont ceux où l'on en voit le plus d'exemples.

Qu'il s'agisse de secourir les malheureux ou de réaliser une amélioration d'ordre physique, intellectuel ou moral, les ressources d'un homme seul et la durée de sa vie limitent étroitement la portée de son action. La seule manière d'obtenir des résultats vraiment sérieux est de créer des *associations* qui groupent les bonnes volontés et les dons, d'instituer des *fondations* qui prolongent indéfiniment l'affectation de certains biens à l'usage voulu par leur propriétaire.

Pour faciliter la marche des associations et pour assurer la durée des fondations, on a imaginé de leur donner la *personnalité morale*, c'est-à-dire que, par une fiction légale, on les a assimilées à des personnes qui pourraient posséder des biens ou contracter et qui seraient représentées, dans les actes de la vie civile, par des gérants que désignent les statuts organiques. Une fiction analogue s'applique, comme nous l'avons dit, aux sociétés instituées en vue des entreprises ayant un but de lucre qui dépassent les forces d'un seul homme ; on les investit d'une personnalité propre, pour qu'elles puissent acheter, vendre, ester en justice par l'intermédiaire de leurs administrateurs, sans que le concours de tous les associés soit nécessaire. Mais la portée de cette conception est bien autrement considérable dans le cas que nous envisageons ici. Quand on donne une personnalité distincte à une société commerciale, on cherche simplement à rendre plus faciles les transactions conclues au nom de tous les associés ; mais, au point de vue économique et abstraction faite de toute théorie juridique, ce sont bien ceux-ci qui restent les vrais propriétaires de l'avoir commun ; ils s'en répartissent les revenus annuels et, le jour où ils veulent se partager le capital, ils n'ont qu'à dissoudre la société pour que chacun reprenne la pleine et entière disposition de son lot, une fois les dettes sociales acquittées. Au contraire, les biens d'une association désintéressée n'appartiennent nullement aux personnes qui, à un moment donné, constituent cette association, — pas plus que ceux d'une fondation ne sont la propriété des gérants désignés conformément à la volonté des fondateurs. Ni les uns, ni les autres ne pourraient se partager l'actif de l'œuvre à laquelle ils participent sans méconnaître la volonté des donateurs, et les donateurs eux-mêmes ne pourraient les reprendre, fussent-ils tous vivants et d'accord pour liquider l'association ou la fondation, après que la translation de propriété a été régulièrement accomplie. Les biens appartiennent désormais à la *destination* à laquelle ils ont été affectés en bonne et due forme, et la personne morale qui les détient représente un organe créé pour la gestion, non plus d'intérêts communs à divers individus, mais de biens consacrés d'une manière permanente à un usage déterminé.

Nous examinerons, dans le Livre III, sous quelles conditions une affectation de ce genre est justifiée, jusqu'à quel point elle peut être librement instituée et prendre un caractère de perpétuité. Pour le moment, nous voulons seulement indiquer comment elle permet d'organiser, sous une forme collective et dura-

ble, l'emploi des biens à des usages désintéressés, en étendant la notion de propriété à des individualités fictives.

Quelques auteurs, notamment en Allemagne, ont nié le caractère fictif de la personnalité des associations et des fondations. Prenant les métaphores pour des réalités, ils attribuent une pensée, une volonté propre à ces groupements pour le compte desquels pensent et agissent leurs administrateurs. Parce qu'en fait, au sein d'une assemblée, chacun est soumis à l'influence des autres, de sorte que ses idées et ses résolutions en sont modifiées dans une certaine mesure, ils prétendent que l'assemblée a une espèce d'inspiration propre, distincte de celles de ses membres, et ils considèrent la suite des assemblées plus ou moins nombreuses des membres d'une association ou des administrateurs d'une fondation comme apte à enfanter et à suivre des vues ne se confondant pas avec celles des individus qui les composent. Ce sont là des abstractions et des subtilités dont il importe de se garder. La personnalité morale est une conception ingénieuse, grâce à laquelle beaucoup de relations juridiques sont singulièrement facilitées. Mais une personne morale n'a de commun avec les personnes réelles que les caractères juridiques qu'elle a reçus de la loi et, loin de trouver son but en elle-même, elle ne sert qu'à réaliser les vues, intéressées ou désintéressées, d'un certain nombre d'individus.

La création des personnes morales n'en a pas moins une grande importance. Elle ne fait que donner une commodité de plus à la gestion des intérêts privés, quand elle a pour objet l'organisation des entreprises ; mais elle est indispensable au développement des richesses consacrées à des emplois désintéressés. Peu d'hommes, en effet, affectent de leur vivant une part notable de leurs biens à ces emplois, en sorte que ceux qui exigent des ressources un peu importantes ne peuvent se développer qu'au moyen d'organismes propres à grouper les bonnes volontés et à perpétuer l'accomplissement de chacune d'elles. Seulement, ces organismes ne fonctionnent que par l'intermédiaire des individus chargés de les gérer, et il n'est pas facile de leur donner une constitution qui assure, à la fois, le respect des intentions des fondateurs dans leurs traits essentiels et l'adaptation des mesures prises pour leur accomplissement aux modifications incessantes qui se produisent dans le monde.

L'accumulation progressive des biens soustraits ainsi à la propriété individuelle par la volonté de ceux qui avaient le droit

d'en disposer, pour servir à des usages présentant un intérêt plus ou moins général et permanent, peut apporter à la longue des modifications assez importantes dans la vie économique des peuples. A côté d'avantages considérables, elle n'est pas sans présenter quelques inconvénients. A certaines époques, l'essor de la prospérité publique a été entravé par le développement excessif et la mauvaise gestion des biens de *mainmorte*, dont le bon rendement n'intéresse pas personnellement ceux qui les administrent, — à moins qu'ils n'en détournent abusivement le revenu à leur profit. L'emploi même des ressources affectées à l'assistance peut engendrer plus de maux qu'il n'en soulage, quand il n'est pas organisé avec le souci constant de ne pas encourager la paresse et l'imprévoyance en répandant l'idée que ceux qui s'y livrent ont de grandes chances de n'en point ressentir personnellement les fâcheux effets. Le développement des fondations désintéressées doit donc être soumis à quelques mesures de précaution, trop souvent oubliées précisément parce qu'elles n'intéressent directement personne, sur lesquelles nous reviendrons. Il n'en constitue pas moins un progrès considérable et le complément nécessaire d'une organisation sociale fondée sur la propriété individuelle et sur la libre concurrence. A côté de l'intérêt personnel, imprimant aux efforts nécessaires à la satisfaction des besoins humains l'activité dont il est malheureusement le seul stimulant d'une efficacité suffisante, il importe que la charité intervienne, pour secourir ceux dont l'effort est rendu impuissant par des raisons indépendantes de leur volonté, et que le culte de la science et de la beauté, fins supérieures de l'homme, trouve, lui aussi, ses manifestations durables.

VI. Le rôle de l'Etat. — A. — Définition et caractères généraux. — Quelqu'étendue que prennent les associations formées par l'accord volontaire de certains hommes, il y a des besoins auxquels elles ne sont pas plus capables de pourvoir que l'action isolée des individus, parce que ces besoins ne peuvent être satisfaits que par une action collective exercée au nom de l'ensemble de la population d'une région, dans son intérêt commun. Les besoins qui présentent ce caractère rentrent tous dans deux grandes catégories. En premier lieu, pour que la liberté du travail, la propriété et les contrats ne soient pas de vains mots, il faut que *la sécurité et l'ordre public* soient assurés, c'est-à-dire qu'une force imposant à chacun le respect des règles établies dans l'intérêt de tous mette le travailleur à l'abri des violences, garantisse au pro-

priétaire la paisible possession de ses biens, oblige celui qui a passé un contrat et en a recueilli les avantages à en exécuter les clauses onéreuses. En second lieu, il y a certaines *entreprises* fort utiles que des particuliers sont impuissants à organiser et qui ne peuvent être menées à bien que par un service public, ayant qualité pour faire tomber les résistances ou même les refus de concours individuels, dans l'intérêt collectif ; l'exemple le plus topique en est fourni par la construction des voies de communication, impossible à quiconque n'est pas armé des moyens de triompher des résistances opposées par les propriétaires à leur passage sur quelques points du parcours. Le fonctionnement de ces entreprises, comme le maintien de l'ordre public, exige donc que tous les habitants d'une région disposent d'un organe commun qui puisse, au nom de tous, imposer à chacun certaines obligations.

L'Etat est une association formée entre les habitants d'un territoire déterminé, afin de pourvoir à la satisfaction de leurs besoins dans les cas où une action collective est nécessaire à cet effet.

Cette association diffère radicalement de celles que nous avons envisagées jusqu'ici par ce fait, que la participation de la plupart des associés résulte, non de leur adhésion volontaire ni même de celle de leurs parents, mais des circonstances dans lesquelles leur famille a vécu jusque-là. Le caractère *obligatoire* qu'elle revêt ainsi découle de la nature des besoins en vue desquels elle fonctionne, puisque ces besoins sont justement ceux qui exigent une action commune, impliquant la subordination de la volonté de chacun à l'intérêt général. L'idée de rattacher la formation de l'Etat et même de la société tout entière à un *contrat* initial, comme le faisait Rousseau, n'a plus guère de défenseurs. Ce n'est pas par un dessein volontairement arrêté, c'est par une nécessité de leur nature que partout et toujours les hommes vivent réunis en groupes plus ou moins considérables, ayant à gérer des intérêts communs. Nul d'entre eux ne pouvant subsister en dehors de ces groupes, il faut bien que chacun subisse les charges comme il profite des avantages dûs à leur existence.

La notion d'Etat comporte deux éléments essentiels : une *nation* composée des familles entre lesquelles l'association est formée et un *territoire* occupé par elle. La qualité d'associé, ou la *nationalité*, découle de deux conditions qui généralement sont réunies, mais qui peuvent être séparées : la descendance de parents faisant partie de la nation (*jus sanguinis*), l'installation sur son territoire

(*jus soli*). Nous n'avons pas à aborder ici les problèmes de droit qui se posent quand elles sont séparées, à rechercher dans quels cas la nationalité d'origine se conserve malgré l'habitation à l'étranger, — sous quelles conditions ceux qui se fixent dans un pays y acquièrent une nationalité nouvelle, — ni dans quelle mesure les étrangers participent aux avantages et aux charges résultant de l'organisation d'un Etat sur le territoire duquel ils vivent sans être devenus membres de la nation. Nous n'avons pas davantage à rechercher quelles sont les causes qui déterminent les limites des Etats, jusqu'à quel point les liens traditionnels, la conformation du territoire, la race, la langue, les mœurs, la religion etc., contribuent à former une nation, — ni quelle est la meilleure parmi les nombreuses combinaisons adoptées pour organiser la gestion des intérêts communs à tous les associés, en y faisant participer un nombre plus ou moins étendu d'entre eux, désignés par l'âge, le sexe, la résidence, la naissance, la fortune, la culture intellectuelle, etc. Il appartient à l'Histoire et au Droit constitutionnel d'aborder ces questions. Nous nous bornerons à signaler ici deux caractères essentiels, qui exercent une grande influence sur le rôle de l'Etat dans la vie économique.

Le premier, qui lui est commun avec beaucoup d'autres associations et dont nous avons expliqué le sens et la portée au paragraphe précédent, est d'avoir la *personnalité morale*.

Le second, qui est au contraire propre à l'Etat et que par suite nous devons définir ici, est la *souveraineté*. Quelques théoriciens, notamment en Allemagne, entendent par là qu'il n'existe aucune limite à l'étendue des droits de l'Etat, ou plutôt que c'est lui qui *crée* le droit et qu'il n'y est pas *soumis*, en sorte que tous les citoyens sont tenus d'obéir à ses décisions, quelles qu'elles soient, non pas seulement en vertu d'une contrainte physique, mais en vertu d'une obligation morale. C'est aux moralistes qu'il appartient de réfuter cette doctrine, fortement soutenue en pratique par les courtisans de la monarchie absolue ou de la démocratie toute puissante. Ce que nous voulons seulement faire remarquer, c'est qu'en parlant de la souveraineté de l'Etat, nous n'entendons nullement nous y rallier ; nous voulons simplement constater ce fait que, la participation à cette association d'une nature particulière étant obligatoire, les *pouvoirs publics* chargés de gérer les intérêts communs ont une *action coërcitive* vis-à-vis des particuliers récalcitrants, et que, dans l'exercice de cette action, ils arrivent à prendre certaines décisions contre lesquelles *aucun recours* ne peut être organisé. Les constitutions écrites ou

traditionnelles, en vertu desquelles ils fonctionnent, peuvent bien entourer de plus ou moins de précautions l'exercice de leurs attributions : elles peuvent, par la *séparation des pouvoirs* ou plutôt des *fonctions*, rendre les abus plus rares ou plus difficiles ; elles peuvent subordonner la validité de certaines décisions à l'action d'organes plus ou moins nombreux, conférer à certains tribunaux un droit plus ou moins large d'apprécier cette validité, rendre très difficile la modification des garanties fondamentales ainsi instituées. Mais, quel que soit celui des corps constitués auquel elles donnent le dernier mot, elles ne peuvent pas éviter qu'il vienne un moment où, le recours suprême étant épuisé, le citoyen n'aura plus de moyen légal de résister à la décision finale, si inique qu'elle lui paraisse ou qu'elle soit en réalité. L'autorité à laquelle appartient cette dernière décision, en chaque matière, exerce la souveraineté de l'Etat. C'est ainsi que la Cour de cassation est appelée *Cour souveraine* en ce sens, non pas qu'elle est libre de violer la loi, mais que l'interprétation qu'elle lui a donnée dans un litige, bonne ou mauvaise, ne peut plus être contestée. Nulle affaire au monde ne se terminerait si, en toute matière législative, administrative ou judiciaire, une limite n'était pas ainsi fixée aux procédures permises.

Une fois cette limite atteinte le seul recours restant aux particuliers qui se croiraient injustement opprimés est le refus d'obéissance ou l'*insurrection*. Quand une partie notable des membres de la société recourt à ce moyen suprême, on retombe dans la situation des peuples barbares, où c'est la force qui décide entre les citoyens comme elle décide aujourd'hui entre les nations. Ce retour momentané à la barbarie est un mal singulièrement grave, qui est parfois le seul remède à des maux plus graves encore. Sans aller jusqu'à inscrire formellement sur la liste des *droits de l'homme* un droit d'un usage aussi dangereux que celui d'insurrection, on ne peut cependant pas condamner, *a priori* et sans examen, tout refus d'obéissance aux lois, car la conscience humaine a souvent donné raison à ceux qui se sont insurgés contre les organes légaux de l'Etat. Pour ne pas sortir des considérations relatives à notre sujet, nous devons reconnaître que, si la guerre civile apporte le trouble le plus grave dans toute la vie économique d'un peuple, elle peut être encore moins désastreuse que le maintien d'un état de tyrannie, de servitude et d'exactions fiscales qui entraverait tout développement de la production et des transactions. Tout ce que l'on peut dire, c'est que des circonstances d'une extrême gravité permettent seules, et après épuisement de

tous les moyens légaux, de sortir de la légalité dans un but de salut public.

Mais, lors même que les abus des autorités constituées amènent ainsi les particuliers à s'insurger contre elles, l'effet final de l'insurrection n'est pas de substituer l'action individuelle à l'action des pouvoirs publics, pour les fonctions que ces derniers seuls peuvent remplir, ni de les dépouiller de la souveraineté qui est leur attribut essentiel. Le but poursuivi est de corriger les abus que les factions soulevées considèrent comme intolérables. Lorsqu'un des partis en lutte a triomphé, l'Etat reprend son fonctionnement régulier, soit dans les conditions anciennes, soit dans des conditions nouvelles. Le pays peut être morcelé ; l'exercice du pouvoir peut être déplacé ; il n'en faut pas moins que, dans chaque groupe social constituant une nation, il subsiste un organe commun, armé de l'autorité nécessaire pour obliger chacun à supporter les conséquences des mesures prises dans l'intérêt de tous et même à concourir à leur exécution, — c'est-à-dire un *Gouvernement*, investi de la souveraineté qui appartient à l'Etat.

On a prétendu parfois établir une sorte de séparation entre les deux caractères de l'Etat, en distinguant les actes de *gestion*, dans lesquels il fonctionne comme personne morale, et les actes d'*autorité*, où c'est sa souveraineté qui entre en jeu. Il peut être commode, en pratique, de s'appuyer sur le caractère plus ou moins prépondérant de l'un ou l'autre de ces aspects, dans telle ou telle opération, pour classer les attributions de l'Etat ; c'est ce que nous avons fait nous-même en les rangeant sous deux rubriques principales. Mais ce serait une grave erreur d'y voir deux compartiments étanches et de croire que l'Etat agit tantôt dans une qualité, tantôt dans l'autre, quand en réalité les deux sont inséparables : d'un côté, pour exercer utilement son autorité, l'Etat doit posséder certains biens, contracter avec certains individus, en agissant à titre de personne morale ; de l'autre, les services qu'il gère à titre de personne morale sont justement ceux dont la gestion suppose une certaine part d'autorité, pour renverser certaines résistances et pour forcer certains concours. Personne morale et souverain à la fois, l'Etat garde son unité. On ne saurait voir aucune contradiction dans l'idée que, pour une même affaire et vis-à-vis d'une même personne, il s'oblige par contrat d'un côté et il commande de l'autre, du moment où l'on admet que, même quand il commande, il doit respecter la justice et les formes légales, ou autrement dit, il reste soumis au Droit.

La souveraineté, pas plus que la personnalité morale, ne donne à l'Etat cette *existence propre* attribuée aux collectivités par des théories que nous avons déjà combattues. Pour être la plus puissante et la plus étendue des associations, l'Etat n'acquière pas plus que les autres une réalité objective qui permette d'opposer son intérêt à celui des associés. L'Etat n'est qu'un *moyen* de donner une satisfaction plus complète aux besoins des individus ; cette satisfaction reste seule le *but* véritable de l'organisation sociale. On peut concevoir que le sacrifice des *intérêts propres* de quelques individus soit justifié par la considération de l'*intérêt général*, c'est-à-dire de l'intérêt de la plupart des autres ; on ne saurait concevoir que les intérêts de la masse des citoyens fussent subordonnés à celui de cette *abstraction* qu'est l'Etat.

Bien entendu, cela ne veut pas dire que les sentiments patriotiques doivent s'effacer devant les intérêts matériels de chacun, que l'amour de la Cité soit une illusion et que les internationalistes soient fondés à dire : *ubi bene, ibi patria*. Nous avons trop insisté sur la place considérable tenue par les besoins d'ordre intellectuel et moral, parmi ceux dont l'Economie politique doit se préoccuper, pour que cette confusion soit possible. Le désir passionné d'assurer la prospérité et de sauvegarder l'indépendance de la patrie dans le culte de laquelle nous sommes unis à tous les descendants des hommes qui ont partagé avec nos ancêtres les triomphes ou les malheurs du passé, de transmettre intact à nos descendants ce trésor de souvenirs, de traditions et de gloires, est un de nos sentiments les plus élevés, devant lequel, à certains moments de crise, tous les autres s'effacent. Mais, du fait que ce sentiment a engendré peut-être les plus nobles dévouements enregistrés par l'histoire, il ne résulte pas que la patrie représente autre chose que l'ensemble des citoyens constituant une certaine nation, établie sur un certain territoire. Et si un jour doit venir où de nouvelles fusions, semblables à celles qui ont amené la formation des grands Etats modernes, auront effacé toutes les frontières, la nation unique formée de l'humanité toute entière ne sera encore qu'une association formée entre tous les hommes, pour la satisfaction plus complète de l'ensemble de leurs besoins individuels de toute nature.

Nous ne saurions trop y insister, car la conception que nous combattons est sans cesse invoquée pour justifier toutes les oppressions. Quand on parle d'une *conscience collective* qui inspirerait à l'Etat des idées, des volontés devant lesquelles devraient céder les consciences individuelles, cela veut dire tout simplement

qu'un mouvement contagieux d'opinion a constitué une majorité, à laquelle sans doute il appartient de décider la ligne de conduite à suivre, dans les matières où il est nécessaire de prendre un parti au nom de la collectivité ; mais il n'en résulte nullement que les idées de la minorité aient moins de valeur, moins de chance d'être justes, que ses sentiments soient moins respectables, que chacun de ses membres ne reste pas libre, non seulement de les conserver dans son for intérieur, mais encore de régler sur eux sa conduite dans les matières, les plus nombreuses de beaucoup, où nul intérêt supérieur n'impos l'uniformité.

Quelques partisans de la réalité objective des associations et de l'Etat vont jusqu'à soutenir que les hommes qu'ils groupent constituent un être collectif, doué d'une unité aussi réelle que celle de l'agglomération de cellules qui constitue chaque homme. Nous ne prétendons pas nier que chacune des cellules qui nous composent puisse avoir une conscience propre, pas plus que nous ne nions que chaque homme, ou la terre entière, ou la nébuleuse dont elle fait partie, puisse jouer le rôle d'une simple cellule dans quelqu'organisme immense doué d'une conscience très supérieure à la nôtre. Nous sommes prêt à admettre toutes les hypothèses, dans un champ qui échappe à tous nos moyens d'investigation. Ce que nous pouvons affirmer, c'est que la seule conscience que chacun de nous connaisse directement est la sienne, et que les seules consciences avec lesquelles il ait des moyens d'entrer en communication sont celles des autres hommes, ou tout au plus celles d'une partie des animaux. Ce sont donc les seules dont il ait à tenir compte. L'assimilation des sociétés à des organismes vivants, l'étude de leur biologie et de leur pathologie, ne sont que des métaphores. La comparaison d'un Etat à un animal dont les voies de communication seraient les veines et les artères, le réseau télégraphique le système nerveux, peut donner lieu à des rapprochements ingénieux, comme la carte du pays de Tendre a pu être au temps des précieuses l'occasion de quelques jolies analyses sentimentales ; l'une et l'autre ont une même valeur littéraire et une même portée scientifique.

L'Etat n'est donc pas un être réel auquel on soit en droit de subordonner les individus, mais une association formée entre ces individus dans l'intérêt propre de chacun d'eux, où seulement les intérêts des uns doivent être parfois subordonnés aux intérêts des autres quand ils sont inconciliables. Si l'Etat ne constitue pas une création arbitraire, c'est parce qu'il répond à

une *solidarité* imposée par la nature, — non pas à cette solidarité vague, basée sur une prétendue dette originelle de chacun envers tous les autres, qui justifierait également toutes les atteintes à la liberté individuelle et à la propriété, mais sur une solidarité précise, résultant de l'impossibilité de donner satisfaction à certains besoins autrement que par une action collective, exercée au nom de tous et profitant à tous. La détermination des cas dans lesquels cette solidarité découle de la nature des choses donne lieu sans doute à certaines controverses ; comme en toutes matières, la loi de continuité rend très difficile de tracer une limite indiscutable. Il n'en est pas moins possible d'affirmer que certaines attributions appartiennent nécessairement à l'Etat, que certaines autres ne sauraient lui être conférées sans un empiétement évident sur le domaine de l'initiative privée, et d'indiquer ce que comprend la zone intermédiaire, dans laquelle la frontière peut être rapprochée ou reculée sans que l'on soit en droit de voir, dans ces déplacements, une méconnaissance incontestable, soit des droits naturels de la personne humaine, soit des nécessités sociales.

C'est en partant de cette idée que nous allons passer en revue les attributions diverses qui nous paraissent devoir être reconnues à l'Etat et les conditions dans lesquelles il s'en acquitte. Nous verrons ensuite en quoi consistent les restrictions ou les extensions que certaines doctrines prétendent introduire dans ces attributions ; ce que nous avons déjà dit des différentes Ecoles économiques, dans le Chapitre premier, suffit pour montrer que ce sont en réalité leurs divergences sur ce point qui les caractérisent et qui se retrouvent au fond de toutes leurs controverses.

B. — L'ÉTAT GARDIEN DE LA SÉCURITÉ PUBLIQUE ; LA LÉGISLATION CIVILE ET CRIMINELLE ; L'IMPÔT. — Le rôle essentiel de l'Etat, celui dans lequel il ne peut jamais être suppléé efficacement par l'action individuelle, c'est d'assurer la *sécurité publique*, tant vis-à-vis des attaques venant de l'extérieur que vis-à-vis des causes de désordre qui peuvent naître à l'intérieur de ses frontières.

Pour assurer la sécurité extérieure de la nation, l'Etat doit constituer les forces nécessaires à la défense commune contre les agressions des autres peuples ainsi qu'à la protection des intérêts que les citoyens peuvent avoir à l'étranger ; c'est à ce but que répond l'organisation des *armées de terre et de mer*. Mais, avant de recourir à la force, il convient de chercher à régler pacifiquement les nombreuses questions que soulèvent les rapports avec

les peuples étrangers ; l'Etat doit donc organiser également un service permanent chargé d'entretenir les *relations extérieures*.

A l'intérieur, l'Etat assure la sécurité publique en prescrivant les mesures nécessaires pour maintenir l'ordre et la salubrité, en réprimant les violences et en châtiant leurs auteurs, en instituant des organes chargés de trancher les litiges entre les citoyens, au lieu de leur laisser la force comme unique recours ; c'est dans ce but qu'il organise la *police* et qu'il institue les *tribunaux*.

Il n'est pas possible de laisser aux juges délégués par la puissance publique le soin de déterminer, d'après leur opinion personnelle, la limite entre les actions permises et les actions défendues, l'importance des pénalités en cas d'infraction, les règles d'après lesquelles doivent être tranchés les débats privés ; les divergences inévitables de leurs appréciations individuelles laisseraient planer une incertitude intolérable sur les droits de chaque citoyen. L'Etat doit donc tracer des règles qui guideront les tribunaux dans leurs décisions ; à cet effet, il a la mission de *définir le droit*, en édictant des *lois*. Dans la législation *pénale*, il prohibe certaines actions et il inflige des châtiments en cas d'infraction. Dans la législation *civile* et *commerciale*, il pose les règles relatives à l'organisation des familles, à l'étendue des droits des propriétaires, à l'interprétation des contrats et aux moyens de suppléer à leurs nombreuses lacunes. Dans les lois d'*administration* et de *procédure*, il détermine les attributions des divers organes qu'il institue et les formes à suivre pour l'exercice de ces attributions. Il exerce ainsi sur toute la vie de la nation, en particulier sur sa vie économique, une influence considérable.

Nous disons que l'Etat est chargé de définir le droit, pour bien marquer que sa mission n'est pas de le *créer* ou de l'*inventer*. Sans doute, le législateur décide souverainement sur chaque matière, dans les limites tracées par la Constitution du pays, et le pouvoir constituant peut modifier ces limites comme il l'entend. Mais, à défaut de bornes légales, la souveraineté de fait qui appartient ainsi à un roi, à la majorité d'une ou de plusieurs assemblées, à celle d'un corps électoral plus ou moins étendu, trouve des bornes rationnelles dans le droit naturel et dans les mœurs publiques. Ce n'est point arbitrairement que le législateur doit fixer les actions permises ou défendues et régler les rapports entre les citoyens ; son devoir est de s'inspirer des lumières de la raison, des idées dominantes parmi les hommes cultivés, des usages et des habitudes de la nation. En particulier, au point de vue éco-

nomique, il doit respecter l'organisation générale de la propriété, du travail et des transactions qui découle, à chaque époque, de la situation générale de la civilisation et des arts industriels. Les mœurs régnantes dans un pays répondent aux conceptions générales des habitants sur le bien matériel et moral, sur le bonheur et sur le devoir. Sans doute, le législateur peut chercher à faire prévaloir, parmi les tendances qu'elles révèlent, celles qui lui paraissent les meilleures ; mais il n'a pas mission de modeler les citoyens suivant ses conceptions théoriques, c'est-à-dire en réalité suivant les conceptions personnelles des hommes dont il se compose, trop souvent influencés par leurs intérêts, et il n'a pas le droit d'imposer aux autres hommes des lois en contradiction avec leurs idées, leurs goûts et leur conscience. Quelques doctrinaires prétendent, il est vrai, qu'il appartient à l'Etat de former la conscience des citoyens, parce qu'il est la « réalité de l'idée morale » suivant l'expression de Hegel. Il est difficile de se rallier à un système basé sur une si intrépide méconnaissance des faits.

Parmi les principes que doit observer le législateur, l'un des plus essentiels est celui de la *non-rétroactivité* des lois, qui interdit de punir des actes accomplis avant que le législateur les ait déclarés illicites, de porter atteinte par une loi nouvelle aux droits déjà acquis conformément aux lois antérieures. Il appartient aux juristes de déterminer les conséquences de ce principe et de fixer la limite, parfois assez indécise, qui sépare la violation des *droits acquis* des modifications apportées à leur exercice et à leurs conséquences futures. L'economiste doit seulement insister sur la nécessité de respecter le principe lui-même, si l'on ne veut pas inciter les hommes à vivre au jour le jour et à ne travailler que dans la mesure strictement nécessaire pour satisfaire leurs besoins immédiats, les détourner de toute épargne, en leur inculquant l'idée que ceux qui ont des vues d'avenir ne sont nullement assurés de jouir des fruits de leur prévoyance. Les partisans de l'omnipotence de l'Etat prétendent qu'il a le droit et le devoir de corriger, à toute époque, les inégalités qu'il constate dans les situations acquises, parce que c'est lui qui les a engendrées en édictant les lois sous l'empire desquelles elles se sont développées. Mais il n'en est ainsi que quand la loi dont on veut corriger les effets avait été édictée en violation des règles de la morale généralement admise, en sorte que nul n'a pu en profiter sans heurter toutes les consciences un peu délicates. Dans tout autre cas, il est très dangereux de reconnaître au législateur le pouvoir d'anéantir purement et simplement des droits dont

l'opinion générale aussi bien que la loi proclamait la légitimité. Personne ne doute aujourd'hui que l'abolition de l'esclavage réponde à une notion de justice élémentaire. Pourtant, dans un pays où il a été longtemps en vigueur, l'abolir brusquement sans allouer la moindre indemnité aux propriétaires d'esclaves, c'est souvent corriger une iniquité par une autre iniquité, moins grave sans doute, mais qu'il convient pourtant d'éviter si l'on veut sauvegarder le principe du respect des droits acquis conformément aux lois, base essentielle de la sécurité des transactions.

Pour maintenir l'ordre, préserver la sécurité publique, assurer la liberté et la loyauté des conventions, l'Etat peut user de son pouvoir coërcitif sous deux formes bien distinctes. Il peut recourir au système *préventif*, dans lequel certaines mesures de précaution sont prescrites, certaines manières de procéder sont interdites, certains contrats sont déclarés non valables, comme de nature à faciliter ou à engendrer des abus, des dangers ou des fraudes. Il peut aussi employer le système *répressif*, dans lequel on considère comme licites tous les actes qui ne sont pas par eux-mêmes et dans tous les cas, attentatoires aux droits d'autrui ou à l'ordre public, et on se borne à imposer la réparation des dommages ou à punir les fautes qu'ils ont pu occasionner ; les citoyens qui, en usant de la liberté laissée à tous, amènent des accidents par leur imprudence ou leur faute, portent préjudice à des tiers, commettent des abus ou des fraudes, sont condamnés à des dommages-intérêts envers les particuliers à qui ils ont fait tort ainsi qu'à des pénalités pécuniaires ou corporelles.

Le système préventif paraît, au premier abord, le plus efficace et le plus séduisant. Mais il a le grave inconvénient d'entraver le libre jeu de l'initiative privée et d'apporter souvent des obstacles au progrès, en mettant le pouvoir coërcitif de l'Etat au service des timidités et des préjugés de l'opinion publique ; aussi, tout en admettant que, suivant les cas, l'un ou l'autre système doit prévaloir, les économistes recommandent-ils, en général, d'user de préférence du système répressif.

Le pouvoir coërcitif de l'Etat peut intervenir au profit d'un particulier, toutes les fois que les droits reconnus à celui-ci par les lois sont violés ; après avoir fait *juger* par les tribunaux compétents que ses prétentions sont bien fondées, ce particulier peut *requérir la force publique* pour faire exécuter l'arrêt rendu en sa faveur. Mais, pour qu'une *sanction légale* soit ainsi donnée à un droit, il est essentiel que ce droit soit susceptible d'être

défini par la loi avec plus ou moins de précision et que les personnes vis-à-vis de qui il peut être exercé soient déterminées. Parfois, bien que ces conditions soient remplies, la loi ne protège pas certains droits, et alors la législation est imparfaite et doit être modifiée. Mais souvent, aussi, le défaut de sanction légale s'explique par l'impossibilité de faire fixer par des juges l'étendue et la portée du droit en question, et surtout de déterminer une personne qui puisse être astreinte à en assurer la jouissance à celui qui se prétend lésé. Il ne suffit pas que le législateur reconnaisse qu'il serait équitable et désirable de donner satisfaction à certaines réclamations, pour qu'il puisse le faire. Il serait équitable par exemple que, quand deux particuliers concluent un échange, ils fussent toujours également éclairés sur la situation du marché ; il serait équitable qu'un même travail reçut toujours la même rémunération. Cependant, ces conditions sont loin d'être constamment remplies et, dans la plupart des cas où elles ne le sont pas, l'intervention des pouvoirs publics est impuissante à y remédier, car elle n'est possible qu'en cas d'abus nettement définis et imputables à une ou plusieurs personnes en particulier. C'est là un point sur lequel nous aurons constamment à revenir, dans l'étude spéciale que nous ferons des divers phénomènes économiques. Mais nous ne saurions trop insister, dès à présent, sur la distinction entre les droits qui sont susceptibles de recevoir une sanction légale et ceux qui, par leur nature, n'en sont pas susceptibles, car c'est l'oubli de cette distinction fondamentale qui porte beaucoup de bons esprits à réclamer constamment l'intervention du législateur, dans des matières où il lui est impossible de s'exercer efficacement.

Pour constituer l'armée, la police, les tribunaux, l'Etat a besoin d'employer des hommes et des produits divers. Il faut donc qu'il prélève une certaine part du travail et des ressources des citoyens.

Il a deux moyens de faire accomplir par les individus le travail nécessaire à la marche des services publics. Quand il s'agit d'une œuvre à laquelle le concours d'une grande partie des citoyens est nécessaire, l'Etat astreint chacun à y collaborer dans des conditions définies : c'est l'objet des lois sur le *service militaire* ; certaines fonctions civiques, comme celles de *juré*, qui sont censées ne pas exiger une préparation spéciale, peuvent être de même imposées aux particuliers. Mais, pour toutes les fonctions un peu délicates dont nul ne peut s'acquitter sans une certaine étude, la *spécialisation* offre les mêmes avantages que dans la production

industrielle. Il faut alors déterminer certains individus à y consacrer volontairement leur existence, en leur allouant une rémunération suffisante. Les fonctionnaires, les juges, les officiers consacrent leur travail à l'Etat, moyennant un *salaire* dont le montant se règle exactement comme la rémunération des services rendus à des particuliers, au taux nécessaire pour attirer des offres de service répondant, par leur quantité et leur qualité, à la demande résultant des besoins des services publics.

Pour payer ces salaires, pour entretenir les hommes employés au service militaire, pour acheter les objets nécessaires à la marche de tous les services publics, l'Etat a besoin de ressources, qu'il prélève sur les citoyens au moyen de l'*impôt*. Tous doivent contribuer aux dépenses publiques, parce qu'elles sont faites dans l'intérêt de tous, sans qu'il soit possible de déterminer dans quelle mesure chacun en bénéficie pour lui faire payer un prix calculé en conséquence. Comme on l'a dit parfois, ceux qui profitent le plus de l'organisation judiciaire, ce ne sont pas les citoyens qui ont des procès et qui en supportent les ennuis et les frais, ce sont ceux, beaucoup plus nombreux, qui n'ont pas de procès parce que la crainte salutaire de la justice empêche que l'on conteste leurs droits et que l'on attente à leurs propriétés ; il est donc juste que chacun supporte une part des charges de cette organisation, et cette part ne peut pas être calculée en raison de l'usage qu'il fait des tribunaux. Les dépenses des services publics incombent à tous les citoyens *solidairement* : le mot de solidarité, dont on abuse tant, répond ici à une idée parfaitement précise, parce qu'il s'agit d'une obligation commune à tous, dans laquelle il est absolument impossible de délimiter d'après des principes certains la part incombant à chacun. Il faut donc que l'Etat répartisse la charge totale entre tous, par un acte d'autorité. Dans cette répartition encore, il agit avec un pouvoir souverain ; mais il doit en user avec *équité*, en tenant compte d'abord des ressources de chaque contribuable, et aussi, dans la mesure où cela est possible, des dépenses spécialement faites dans son intérêt, du profit qu'il en retire, etc. Nous étudierons, dans la cinquième partie de ce Cours, les questions nombreuses et délicates que soulève cette répartition des charges publiques.

Il arrive parfois que l'Etat ait à supporter momentanément des dépenses dépassant le prélèvement qui peut être fait sans inconvénients sur les ressources courantes des citoyens. Il fait alors appel au concours volontaire de ceux qui ont des capitaux disponibles et contracte un *emprunt*. C'est ce qui arrive en cas de guerre.

par exemple. Les intérêts de la dette ainsi contractée et son amortissement progressif figurent ensuite dans les dépenses annuelles, qui doivent être couvertes par l'impôt.

On voit quel enchevêtrement constant d'actes contractuels et d'actes d'autorité comportent les services même où le caractère de souveraineté de l'État apparaît avec le plus d'évidence, ceux qui concernent le maintien de l'ordre et la réunion des ressources nécessaires pour y pourvoir.

C. — L'État entrepreneur ou gérant des services publics. — Indépendamment des services nécessaires pour maintenir l'ordre et pour substituer l'application des lois à la violence comme moyen de résoudre les litiges, l'Etat en organise d'autres qui ont pour objet de pourvoir à certains besoins d'ordre matériel ou moral. Les besoins dont il se charge ainsi d'assurer la satisfaction présentent habituellement ce double caractère d'être *généraux* et *permanents* ; toutefois ce n'est pas là ce qui les distingue de beaucoup d'autres, auxquels les entreprises privées répondent parfaitement. Le véritable caractère propre des services qui revêtent à bon droit la forme de *services publics*, c'est de ne pas pouvoir être organisés sans qu'il soit fait usage du *pouvoir coërcitif*. Quelques-uns pourraient constituer des *entreprises* lucratives, mais ces entreprises ne peuvent pas être créées par des particuliers, partout où elles sont utiles, parce qu'ils manquent de certains moyens d'action indispensables ; les autres ne sont pas susceptibles de fournir des recettes qui couvrent les frais, et ne peuvent dès lors être assurés que si ces frais sont couverts en tout ou en partie par *l'impôt*. Nous allons passer rapidement en revue les principaux services dans lesquels l'une ou l'autre de ces conditions se rencontre.

Les premières et les plus essentielles, parmi les entreprises que l'Etat est amené à organiser, sont les *travaux publics*. Cette dénomination s'applique à l'exécution de deux catégories d'ouvrages : la première comprend ceux qui ne constituent que des moyens, pour l'Etat, d'accomplir sa mission essentielle de gardien de la sécurité publique, tels que les fortifications, les ouvrages intéressant la salubrité et l'hygiène, les bâtiments destinés à l'installation des services publics, ministères, tribunaux, casernes, prisons, etc, ; la seconde catégorie, la plus importante de beaucoup, se compose des travaux publics exécutés en vue de rendre à des particuliers certains services, qui présentent pour

chacun d'eux un intérêt personnel susceptible d'être évalué et payé en argent, mais qui ne peuvent être obtenus qu'au moyen d'une organisation commune à toute une contrée ; ce sont :

1° Les *voies de communication* par terre, par eau, par rails ou par fils télégraphiques ;

2° Les *distributions* d'eau pour l'alimentation domestique ou pour l'irrigation, celles de lumière et d'énergie ;

3° Les *ouvrages hydrauliques améliorant la situation des immeubles d'une région*, tels que canaux de dessèchement, égoûts, défenses contre les inondations.

Ces divers travaux paraissent, à première vue, pouvoir faire l'objet d'entreprises privées rémunératrices. Mais, dans un pays où tout le sol est approprié, la résistance où les exigences excessives de quelques propriétaires suffiraient à rendre inexécutable un travail de l'utilité la plus évidente, si celui qui doit l'exécuter n'était pas armé par la puissance publique de la faculté d'*expropriation*. L'Etat ne peut d'ailleurs pas se borner à investir de cette faculté les particuliers qui voudraient exécuter ces travaux, parce que, dans ce genre d'entreprises, on ne saurait compter sur le jeu régulier de la concurrence pour maintenir les prix payés par la clientèle à un niveau en rapport avec les charges, comme nous le verrons en étudiant la théorie des prix en cas de monopole ou de coalition. La puissance publique, appelée à mettre en mouvement le droit d'exproprier chaque fois qu'un travail de cet ordre doit être exécuté, ne peut se dispenser d'abord d'apprécier les services qu'il est susceptible de rendre, puis de se faire juge des conditions nécessaires pour que le monopole ou la coalition n'empêche pas le public de tirer de l'entreprise des avantages suffisants pour justifier la déclaration d'utilité publique. Elle doit veiller à ce que l'excédant des recettes sur les charges, s'il s'en produit, ne profite pas exclusivement à quelques particuliers qui ont obtenu le privilège de cette déclaration et reçoive une affectation présentant un intérêt général. Par contre, elle peut être amenée à faire concourir les ressources de l'impôt à quelques-uns de ces travaux, qui ne sont pas de nature à rendre aux particuliers assez de services pour constituer des entreprises lucratives, mais qui offrent un intérêt militaire, ou dont l'exécution est nécessaire pour assurer les relations faciles sans lesquelles la solidarité nationale ne saurait subsister.

Ainsi, les travaux publics exigent presque toujours une intervention spéciale du pouvoir coërcitif de l'Etat, et parfois le concours des ressources tirées de l'impôt. Les conditions de leur

exécution et de leur exploitation doivent donc être réglées par la puissance publique, et ils constituent des entreprises qui ne peuvent être organisées qu'en vertu d'une sorte de délégation conférée par celle-ci, quand elle ne les organise pas elle-même.

L'exploitation des voies de communication, naturellement réglée par l'autorité qui en décide la construction, ne comprend généralement que les mesures d'entretien et de police propres à y assurer la circulation facile des véhicules privés. Sur les Chemins de fer, elle englobe en outre l'exécution des *transports*, nécessairement monopolisée par le détenteur de la voie dans l'intérêt de la sécurité de la circulation, de sorte que ce service revêt lui aussi le caractère de service public.

Sur les voies de toute nature, le transport des correspondances ou *la Poste* est constitué en service public, dans tous les pays. Cette organisation s'explique historiquement par ce fait, que le service postal a été créé pour les besoins de l'Administration, à une époque où les communications étaient trop difficiles et trop peu sûres pour être régulièrement assurées par des particuliers. Elle se justifie encore aujourd'hui par la nécessité de donner à ce service une organisation d'ensemble, embrassant tout le territoire et desservant régulièrement même les localités où il ne peut trouver une clientèle suffisante pour couvrir ses frais, afin d'établir constamment, entre toutes les parties de la nation, les relations indispensables au maintien de son unité.

La seconde catégorie de services à l'organisation et à la gestion desquels l'Etat ne peut rester étranger comprend ceux qui, bien qu'offrant une utilité réelle, ne sont pas susceptibles de faire l'objet d'entreprises rémunératrices. Il peut y être pourvu, comme nous l'avons dit au paragraphe VI ci-dessus, par la générosité des particuliers ; mais, à défaut d'une extension suffisante des dons, des fondations ou des associations désintéressées, les ressources de l'impôt, dont l'Etat seul dispose, doivent y suppléer. Ces services se groupent en deux grandes subdivisions.

Les uns ont un but de *culture générale*, c'est-à-dire ont pour objet de contribuer au progrès matériel et moral de la nation, sans procurer à un nombre suffisant d'individus des avantages personnels assez marqués pour qu'ils les payent à un prix rémunérateur. Cette situation justifie la création ou l'entretien par l'Etat d'institutions où se poursuivent les recherches scientifiques et où se donne un Enseignement supérieur sans utilité pratique immédiate, de Musées, d'Expositions, d'établissements destinés

à l'essai de nouvelles méthodes industrielles ou agricoles ou à la propagation de l'Enseignement technique, de centres de réunions facilitant la marche des affaires tels que les Bourses, Halles et Marchés, parfois aussi, à certaines époques, de lieux de Culte, de Théâtres, etc.

Les autres ont un but d'*assistance*, c'est-à-dire ont pour objet principal de pourvoir aux besoins des malheureux dénués de ressources, en procurant aux malades, aux vieillards, aux enfants abandonnés la nourriture l'abri et les soins nécessaires. A cette catégorie se rattachent ceux qui sont destinés à donner le minimum d'instruction indispensable aux enfants dont les parents ne pourraient pas faire la dépense nécessaire.

Les divisions et subdivisions que nous venons d'établir, en groupant les services publics d'après leur but, ne présentent d'ailleurs nullement un caractère absolu. Par exemple, l'enseignement primaire ou technique donné gratuitement aux indigents, a un but de culture autant que d'assistance.

D'un autre côté, quand l'Etat est amené à jouer le rôle d'entrepreneur d'un service susceptible d'être rendu lucratif, les considérations d'intérêt général se mêlent légitimement pour lui à la préoccupation du résultat financier. Sans doute, lorsqu'il rend à des particuliers des services que ceux-ci peuvent payer, il doit, autant que possible, en faire supporter les charges par ceux qui en tirent profit, avant de faire retomber ces charges sur les contribuables ; il est même désirable qu'il y trouve, s'il le peut, une source de bénéfices permettant d'alléger le poids des impôts. Cependant, on ne peut lui contester le droit de diriger les entreprises dont il se charge dans un esprit autre que celui qu'y apporterait un particulier, puisque souvent son intervention est motivée précisément par le fait que les motifs qui inspirent la conduite des particuliers ne suffiraient pas pour assurer la satisfaction des besoins auxquels répondent les entreprises érigées en services publics. Très souvent, l'Etat met ces services gratuitement, ou moyennant des prix très réduits, à la disposition des citoyens incapables de payer les prix qu'une exploitation purement commerciale fixerait pour le service rendu. C'est ainsi qu'il met en valeur, par une instruction étendue donnée aux frais des contribuables, la richesse naturelle constituée par les qualités intellectuelles des enfants particulièrement bien doués, lorsque leurs parents n'auraient pas les moyens d'épargner l'espèce de capital que représente l'acquisition de connaissances un peu développées Par-

fois, il surtaxe les clients qui peuvent payer, pour compenser les charges assumées dans l'intérêt de ceux qui ne peuvent pas payer. D'autres fois, il dispense de payer ceux même qui en auraient les moyens, estimant, tantôt à tort et tantôt à raison, qu'il est de l'intérêt public d'établir la gratuité générale de certains services et d'en couvrir toutes les charges par l'impôt.

Très souvent aussi, les considérations relatives à l'ordre et à la sécurité publique interviennent dans l'organisation des services dont elles ne constituent pas l'objet direct. La participation de l'Etat dans les services de transport, dans la création des Bourses, des Marchés etc., est certainement rendue plus fréquente par l'obligation où il se trouve d'intervenir constamment en vue d'assurer la police de la circulation ou des réunions, lorsqu'il ne les organise pas lui-même. L'Assistance publique, l'Instruction primaire gratuite et obligatoire sont justifiées, en dehors de toute considération de charité, par la nécessité de protéger la société contre le développement des épidémies et des crimes qu'engendrent la misère et l'ignorance.

L'intervention de l'Etat dans les services que nous venons d'énumérer se justifie par sa nécessité. L'action des particuliers ne peut pourvoir à l'exécution des travaux qui exigent la mise en œuvre de la puissance publique ; l'intérêt privé ne saurait assurer la création des entreprises qui ne peuvent en aucun cas être rémunératrices ; la charité, surabondante sur certains points, est insuffisante sur beaucoup d'autres, et l'on ne peut compter qu'elle se trouvera toujours à point pour parer à tous les besoins. Il faut donc que l'Etat supplée à l'insuffisance de l'initiative privée, pour les services qu'il est essentiel de ne laisser nulle part en souffrance. Mais, d'autre part, il importe de ne pas étendre sans nécessité son action dans les matières auxquelles celle des particuliers pourrait pourvoir, car elle y est souvent plus nuisible qu'utile.

En effet, il est toujours difficile d'*adapter l'action administrative à des services dans lesquels la part de la gestion est bien plus grande que celle de l'autorité*. Cette action est très loin de présenter la souplesse et la variété grâce auxquelles l'initiative privée sait répondre aux besoins les plus divers. Par sa nature même, par les garanties dont elle doit entourer l'intervention de fonctionnaires qui n'agissent point dans leur propre intérêt et avec leurs propres ressources, elle est lente et formaliste. Disposant des ressources de l'impôt, elle a une tendance à la prodigalité qui grève ensuite lourdement la nation. Dans les entreprises desti-

nées à rendre des services payés, elle n'a plus le merveilleux critérium que donnent le souci du profit et la concurrence pour comparer soit les avantages d'une mesure avec les charges qu'elle entraîne, soit la valeur respective de deux organisations. Dans les services destinés à propager la culture générale, elle est nécessairement guidée uniquement par les conceptions des hommes placés à la tête de ces services, et elle concentre son effort sur les points qui leur paraissent les plus intéressants, parfois à tort, tandis que les œuvres créées par les particuliers ont chance de répondre à toutes les variétés de la pensée humaine. Dans l'assistance, en donnant le caractère nécessairement obligatoire du paiement de l'impôt à la part fournie par chaque citoyen dans les secours accordés aux malheureux, elle dénature l'accomplissement du devoir de charité et tend à l'assimiler à un devoir de justice, ce qui propage l'idée, à la fois fausse et dangereuse, que ceux qui sont incapables de pourvoir à leur propres besoins, souvent par les suites de leurs propres fautes, ont une véritable créance sur la société.

D'autre part, l'*intervention de l'Etat exerce une influence déprimante sur l'initiative privée*, quand elle se manifeste dans le même domaine qu'elle. Il est difficile et souvent impossible que des entreprises particulières, vivant uniquement de la rémunération des services qu'elles rendent, subsistent à côté d'entreprises ayant un objet analogue, mais dont les déficits sont couverts par les ressources de l'impôt ; par suite, lorsque l'Etat, au lieu d'intervenir là ou l'action des particuliers fait nécessairement défaut, juxtapose ses entreprises aux leurs, il tue ces dernières, et il étend ainsi, par son intervention même, les cas où cette intervention sera nécessaire. C'est ainsi que, dans l'enseignement secondaire, donné principalement à des jeunes gens dont les familles peuvent en payer les frais, le développement des établissements de l'Etat, entretenus en partie aux frais du budget, tue à peu près tous les établissements privés qui ne sont pas soutenus par des préoccupations confessionnelles. Dans les services où c'est, non pas l'esprit de lucre, mais un zèle désintéressé qui fait naître les œuvres privées, en matière d'assistance, d'établissements scientifiques, de cultes, si les particuliers savent qu'à défaut d'eux l'Etat pourvoira largement à tous les besoins, qu'ainsi leurs dons auront pour effet, non de mieux servir les pauvres, la science ou la religion, mais de permettre une économie budgétaire, il est probable que ces dons se réduiront singulièrement, à moins que la générosité ne soit entretenue

par l'esprit de parti. Il y a là, à la fois, des inconvénients moraux et des inconvénients budgétaires sérieux.

A ces considérations administratives et économiques s'en joignent d'autres d'*ordre politique*, qui ne sont pas moins graves. Quelle que soit la forme du Gouvernement, l'extension des attributions de l'Etat exerce une influence néfaste sur le fonctionnement des pouvoirs publics. L'augmentation du nombre des fonctionnaires, les rapports plus fréquents entre eux et le public, l'accroissement du budget et des impôts développent outre mesure les contacts entre la politique et les intérêts privés. Si le pouvoir est concentré entre les mains d'un monarque ou d'une oligarchie, l'extension des moyens dont ils disposent pour accroître leur autorité est singulièrement dangereuse pour la liberté des particuliers. S'il prend sa base dans un corps électoral plus ou moins étendu, le développement des services relevant de lui corrompt à la fois les élections et l'administration, par leur action réciproque : l'autorité administrative, mise à la disposition des élus d'hier qui seront les candidats de demain, est détournée de son objet propre, se relâche et se désorganise, tandis que trop d'électeurs donnent leurs voix, non au candidat le plus digne, mais à celui de qui ils attendent l'appui le plus efficace vis-à-vis de cette autorité. Là encore, le mal est aussi grand au point de vue moral qu'au point de vue budgétaire.

C'est pourquoi la plupart des économistes libéraux estiment que l'action de l'Etat doit être restreinte aux cas de nécessité démontrée et qu'en suppléant aux lacunes de l'initiative privée, elle doit éviter soigneusement de la décourager. La limite à établir, entre le champ d'action de l'une et de l'autre, varie suivant les temps et les lieux. Dans tel pays, les entreprises et la charité privées pourvoient parfaitement à certains services qui, dans tel autre, resteraient en souffrance si l'Administration ne s'en chargeait pas. L'expérience seule peut déterminer les circonstances où l'action de l'Etat devient légitime, parce qu'elle est nécessaire. Mais il faut se garder d'y recourir trop vite, pour des services dont la nature est parfaitement compatible avec une organisation privée, car presque toujours dans ce cas l'initiative des particuliers suffit à faire naître un peu plus tôt ou un peu plus tard, les entreprises ou les services vraiment nécessaires. Si parfois ils tardent à surgir, mieux vaut encore laisser la société souffrir momentanément de certaines lacunes qu'éteindre l'esprit d'entreprise ou de charité, en habituant les citoyens à trop compter sur l'Etat et en décourageant, par une concurrence trop inégale, ceux qui eussent fini par prendre les initiatives nécessaires.

D. — Les subdivisions et les auxiliaires de l'état. — Nous avons envisagé jusqu'ici l'Etat comme un organe unique, destiné à desservir les besoins collectifs d'une nation. Mais, s'il s'agit d'une nation occupant un territoire étendu, à côté des besoins *généraux* apparaissent des besoins de même nature ayant un caractère purement *local* : indépendamment des mesures générales prises pour maintenir l'ordre public, des mesures de police urbaine sont nécessaires pour assurer la facilité de la circulation dans les rues ou l'écoulement des eaux ménagères ; en dehors des grandes voies publiques établissant des relations entre toutes les parties du territoire, des rues bien entretenues et des chemins secondaires sont indispensables pour desservir toutes les parties des villes et des moindres localités, etc. Des autorités particulières doivent être instituées pour faire face à ces besoins spéciaux, et des ressources financières doivent être mises à leur disposition.

L'Etat comporte donc des subdivisions, dans chacune desquelles des besoins analogues engendrent des services de même nature que les services généraux. L'une de ces subdivisions répond au groupement naturel constitué par l'agglomération des habitations sur certains points, et se retrouve dans tous les pays : c'est la *commune*. D'autres circonscriptions plus étendues, répondant aux diverses subdivisions des services publics, s'échelonnent entre l'Etat et la commune, telles que le canton, l'arrondissement, le département, la province, etc. Une seule de ces circonscriptions intermédiaires, en France, présente réellement les éléments d'une vie propre, avec une personnalité civile et des pouvoirs ayant un caractère vraiment local ; c'est le *département*. Les autres ne constituent que des divisions géographiques, établies en vue de la répartition des attributions administratives ou judiciaires entre les représentants du pouvoir central.

Ce qui caractérise l'*unité nationale*, c'est que, derrière les divers pouvoirs locaux, aussi bien pour la défense vis-à-vis de l'extérieur que pour le maintien de l'ordre intérieur, se trouve la puissance de la nation tout entière, prête à intervenir en cas de besoin. Mais le lien qui établit cette unité peut être constitué de diverses façons. Dans notre système *unitaire*, c'est l'autorité centrale seule qui est investie de la *souveraineté* et qui détermine sa propre compétence, par des décisions sans appel ; les autorités locales n'exercent que les attributions qui leur sont conférées par la loi. Au contraire, dans le système *fédératif* des Etats-Unis ou de la Suisse, la plénitude du pouvoir réside dans les Etats ou les Cantons, et l'autorité centrale n'exerce que les attri-

butions qui lui sont déléguées par le pacte fédéral. On peut imaginer toutes sortes de combinaisons intermédiaires entre ces deux systèmes, — de même que l'on peut rêver, pour l'avenir, la constitution d'une sorte de fédération de tous les Etats, dans laquelle les litiges entre eux seraient tranchés par des juges dont les décisions seraient appuyées par une force publique commune, à peu près comme les litiges entre particuliers le sont aujourd'hui dans chaque Etat.

Les *colonies* constituent des subdivisions qui, par leur nature même, doivent être soumises à un régime différent de celui qui est appliqué aux parties métropolitaines du territoire de la nation dont elles dépendent. Bien que la mise en valeur des pays neufs soit essentiellement l'œuvre d'entreprises privées, elle ne peut prendre quelque développement qu'avec le concours d'un Etat policé, qui assure la sécurité des colons en étendant son autorité sur les régions sauvages. La colonisation ne peut même généralement prendre un essor rapide, dès le début, que si l'Etat, par une intervention énergique, dote la colonie des services publics essentiels, sans lesquels les conditions d'existence offertes aux colons européens s'écarteraient par trop de celles auxquelles ils sont habitués. En particulier, les voies de communication, indispensables pour qu'ils puissent échanger les produits recueillis par eux contre ceux qui sont nécessaires à l'homme civilisé, exigent une avance de fonds considérable, dont la métropole doit faire les frais dans les premiers temps.

A mesure que les colonies se développent, qu'elles sont en situation de doter une partie de plus en plus grande de leurs services publics avec les ressources locales, elles peuvent recevoir une autonomie de plus en plus grande. Quand elles se suffisent à elles-mêmes et peuvent vivre d'une vie propre, elles arrivent à ne plus avoir, avec la mère-patrie, qu'un lien purement politique, subsistant principalement en vue des relations extérieures ; si l'indépendance à laquelle elles peuvent dès lors prétendre leur est refusée, elles se constituent souvent en Etats indépendants, comme l'ont fait les républiques américaines.

Mais, pour pouvoir prétendre à l'indépendance très large dont jouissent, par exemple, le Canada et l'Australie sous le sceptre de l'Angleterre, il faut qu'une colonie soit en état de prendre la responsabilité de la gestion du gouvernement qu'elle se donne et qu'elle soit capable de sortir, par ses propres moyens, des difficultés qu'elle se créerait en usant de cette indépendance. Pour

cela, deux conditions sont indispensables : 1° que la colonie vive financièrement de ses propres ressources ; 2° que ces ressources proviennent d'impôts levés sur les colons auxquels l'autonomie est accordée, et non sur une population indigène maintenue dans l'assujettissement par la puissance militaire de la métropole. L'Angleterre, dont le libéralisme à cet égard est si souvent invoqué, ne donne de larges pouvoirs aux autorités élues par les colons que quand ces deux conditions sont remplies ; elle se garde bien de laisser aux colonies moins avancées la liberté de gaspiller les deniers de la mère-patrie ou de lui créer des difficultés par une exploitation des peuples indigènes qu'elle jugerait compromettante. Les autorités électives de celles des colonies anglaises qui, par leur situation à ce double point de vue, sont comparables aux nôtres, sont généralement loin de jouir d'une autorité égale à celle dont ont été prématurément investis les Conseils généraux des Antilles françaises.

En dehors des subdivisions territoriales, l'Etat, crée des organes spéciaux, dotés d'une vie propre afin de mieux assurer le fonctionnement de certains services.

Parmi ces organes, il en est qui ressemblent aux départements et aux communes, en ce sens qu'ils ont comme eux le pouvoir de lever des taxes et d'édicter des règlements dans une certaine partie du territoire ; seulement, au lieu de réunir des attributions d'ordre très divers, ils sont uniquement institués en vue d'un objet spécial. Telles sont en France les *associations syndicales autorisées*, auxquelles la loi donne, dans des conditions déterminées, le droit d'exercer un pouvoir coërcitif vis-à-vis d'une minorité récalcitrante. Tels sont aussi les corps qui, sous le nom de *public trusts*, administrent en Angleterre un grand nombre d'intérêts locaux, et dans chacun desquels la représentation de ces intérêts divers est réglée par une charte spéciale.

Les *établissements publics* sont aussi des organes spéciaux, créés pour la gestion de certains services publics, particulièrement de ceux dans lesquels un intérêt moral est engagé : Enseignement, Assistance, Cultes, etc. La loi leur confère une personnalité qui leur permet de posséder des biens ; mais ils n'ont généralement pas le droit de lever des taxes, et ils reçoivent du budget national ou des budgets locaux les subventions qui s'ajoutent aux libres dons des particuliers pour constituer leurs ressources. Il ne faut pas confondre ces démembrements de l'Administration avec les *établissements d'utilité publique*, qui

sont des associations ou des fondations créées par l'initiative privée et auxquelles l'Etat a seulement conféré une capacité civile plus étendue qu'aux autres, en raison de l'utilité qu'il leur reconnaît.

Dans un grand nombre de cas, l'Etat fait appel au concours d'entreprises privées pour l'exécution des services dont il assume la charge. C'est ainsi que, pour exécuter les travaux publics, il traite avec des *entrepreneurs*, plutôt que d'organiser une *régie* dans laquelle ses agents achèteraient les matériaux, embaucheraient les ouvriers, etc. Souvent même, il procède par voie de *concession*, en donnant en paiement à l'entrepreneur, au lieu d'une somme d'argent, le droit de percevoir, pendant une certaine durée, le prix que verseront les particuliers qui feront usage de l'ouvrage terminé. Dans le Droit français, les péages ainsi perçus sont assimilés à des impôts, et le concessionnaire, chargé d'un service public, n'agit que par délégation de l'autorité nationale ou locale. En Angleterre, les travaux exécutés ainsi constituent de véritables propriétés perpétuelles ; mais le *bill privé* qui arme une Compagnie des droits indispensables pour leur exécution lui impose, en échange, toute une série d'obligations, dans l'intérêt du public ; dès lors, au fond, les conditions de l'exploitation restent toujours fixées par les pouvoirs publics, qui seuls peuvent habiliter un particulier à constituer une entreprise de cette nature.

C'est parmi les concessionnaires que prennent place les *Compagnies de colonisation*, qui ont joué un rôle considérable dans la mise en valeur de vastes régions. L'obligation d'exécuter les travaux publics dont nous signalions plus haut la nécessité est généralement le premier article de leur contrat. Seulement, comme le trafic à attendre, au début, n'est pas suffisant pour que les péages rémunèrent les capitaux engagés, on y ajoute des concessions de terres, et parfois un monopole ou des privilèges pour certaines opérations commerciales. Souvent même, on charge la Compagnie d'assurer la sécurité par l'organisation d'une force armée, et on lui donne une véritable délégation de la puissance souveraine pour lever des impôts et exercer la juridiction répressive et civile. On peut ainsi hâter beaucoup le développement d'une colonie, en faisant appel, pour la mise de fonds initiale, à des capitaux privés qui trouveront une rémunération dans l'exploitation des richesses du pays, au lieu d'en laisser peser toutes les charges sur le budget. Mais, une fois cette

première mise de fonds faite, il devient généralement nécessaire de mettre un terme à des privilèges qui, en étouffant la concurrence, ne feraient que retarder les progrès d'une colonie devenue accessible aux entreprises privées. Il faut alors racheter les droits concédés à la Compagnie, si un terme n'a pas été fixé par le contrat. C'est ainsi qu'aux Indes, et de nos jours en Afrique, l'Angleterre a tiré un parti considérable, à l'origine, du concours des Compagnies dont ensuite elle a dû racheter les privilèges.

Enfin, en ce qui concerne ceux des services d'intérêt général dans lesquels l'intervention de l'Etat n'est nécessaire que pour suppléer aux lacunes de l'initiative privée, l'Etat peut chercher à développer cette initiative, là où elle serait insuffisante, par des *subventions* données à des œuvres particulières. Il peut alléger ainsi la tâche qui lui incomberait en matière d'Enseignement ou d'Assistance, et même éviter complètement de prendre la charge directe de services tels que les Cultes ou d'entreprises telles que les créations de Bourses, de Théâtres, d'Expositions, dans lesquels le caractère d'intérêt public n'est pas prédominant.

Les économistes de l'école libérale, très frappés des inconvénients que présente le développement des attributions de l'Etat et peu confiants dans sa gestion, se montrent en général favorables à tout ce qui tend à diminuer et à disperser son action. Ils préconisent la *décentralisation* et l'indépendance des pouvoirs locaux, l'emploi des concessionnaires, les mesures propres à encourager l'initiative privée plutôt qu'à se substituer à elle. Ils soutiennent, non sans raison, que des autorités locales connaissent les besoins locaux mieux que l'autorité centrale, et que la mise en mouvement de toute la hiérarchie administrative, conséquence inévitable de la centralisation, complique singulièrement la solution de bien des affaires susceptibles d'être parfaitement résolues sur place. Ils insistent sur ce fait d'expérience, qu'en faisant appel au concours des particuliers et en mettant en jeu leur intérêt privé, au lieu de faire agir directement son personnel administratif, l'Etat obtient souvent les mêmes résultats à moindres frais ; tous les ingénieurs savent qu'à moins de circonstances particulières, les mêmes travaux coûtent moins cher s'ils sont exécutés à l'entreprise qu'en régie.

Mais il ne faudrait pas se laisser aller à croire que, quand l'Etat a délégué ses pouvoirs au département ou à la commune, quand il a confié un service à un concessionnaire, sa tâche est accomplie

et qu'il peut s'en remettre à d'autres du soin de la mener à bien. On oublie trop souvent que, du moment où l'Etat met la force publique et les ressources de l'impôt à la disposition d'une autorité ou d'une entreprise, dans une mesure quelconque, *il ne peut plus décliner une grande part de responsabilité dans l'usage qui en sera fait.* C'est lui qui définit l'étendue des attributions conférées aux pouvoirs locaux et aux Compagnies concessionnaires ; c'est lui qui choisit les personnes chargées d'exercer ces attributions ou qui détermine la manière dont elles seront choisies ; si ensuite elles usent de leur autorité d'une manière qui porte atteinte aux intérêts, aux droits ou à la conscience d'une partie de la population, il mettra au besoin toute sa puissance à leur service pour étouffer les soulèvements provoqués par elles. Il ne peut donc pas renoncer au droit de réprimer des abus qu'il a rendu possibles et qu'il sanctionne. Sans doute, l'autorité locale connaît bien les besoins locaux ; mais aussi, elle partage les passions locales et, faute de lumières ou d'impartialité, elle se laisse souvent aller à des actes d'arbitraire dont les conséquences, pour être limitées à une région, n'en pèsent pas moins lourdement sur tout ou partie de la population, si rien ne les arrêtait. Sans doute, une entreprise particulière, sous l'aiguillon de l'intérêt privé, trouve moyen d'exécuter un travail avec bénéfices, moyennant un prix qui n'eut pas couvert les frais de l'exécution directe par l'Etat ; mais parfois, aussi, un entrepreneur affranchi de tout contrôle détourne de leur but les ressources mises à sa disposition, ou sacrifie la bonne exécution du service public qui lui est confié pour accroître son gain. Enfin, un Etat qui assure par la force la sujétion de la population conquise, dans ses colonies, ou qui protège les compagnies coloniales contre les attaques des autres Etats, ne saurait décliner la responsabilité des agressions ou des abus que commettraient les autorités locales ou les concessionnaires vis-à-vis des indigènes ou des étrangers.

Ainsi, l'Etat peut et doit faire appel aussi largement que possible, pour l'accomplissement de sa tâche, au concours d'autorités locales et d'entreprises privées ; mais, du moment où il met le pouvoir coërcitif qui lui appartient à leur disposition soit pour assurer l'observation des mesures de police qu'elles prennent et la perception des taxes qu'elles recouvrent, soit pour leur conférer le pouvoir d'exproprier ou l'exercice de tout autre droit régalien, il ne saurait décliner la responsabilité de leurs actes, et il a *non seulement le droit, mais le devoir strict, de contrôler une action au service de laquelle il met toute la puissance publique.*

E. — Les conceptions diverses du rôle de l'état. — La conception de l'Etat que nous venons de développer est fort loin d'être universellement admise. Certaines doctrines considèrent le rôle qu'elle lui attribue comme trop étendu ; d'autres, aujourd'hui bien plus répandues, le jugent infiniment trop restreint. D'un côté comme de l'autre, on trouve d'abord des *économistes* dont la doctrine s'écarte, sur un plus ou moins grand nombre de points, de la doctrine classique que nous venons de présenter, sans pourtant en différer essentiellement, et tend à *restreindre* ou à *élargir* les attributions de l'Etat, sans mettre en doute qu'il doive tenir une place, à la fois légitime et limitée, à côté de l'initiative privée, — puis des *socialistes* qui prétendent bouleverser l'organisation économique du monde (soit par une révolution violente, soit par une évolution progressive) les uns en supprimant l'Etat et en *abolissant toute autorité publique*, les autres en supprimant au contraire toutes les entreprises privées pour transférer à l'Etat seul l'*organisation de la production et le soin de répartir les produits*. Nous allons indiquer sommairement les traits essentiels de chacun de ces systèmes.

La doctrine qui tend à restreindre l'action de l'Etat, sans pour cela la supprimer, n'a pas reçu de dénomination spéciale et constitue simplement une *exagération des tendances générales de l'Ecole libérale*. Son objectif est de limiter les attributions des pouvoirs publics aux fonctions de gardien de l'ordre et de la sécurité. Elle estime qu'en ce qui concerne les entreprises comme les chemins de fer, qui exigent l'intervention d'une autorité souveraine uniquement pour triompher de certaines résistances, cette autorité doit se borner à investir des pouvoirs nécessaires quiconque se montre sérieusement disposé à exécuter les travaux, sans avoir ensuite à entraver leur exploitation sous prétexte de la contrôler, — que, quand l'Etat prétend favoriser le progrès économique et la culture intellectuelle, il détourne généralement l'activité des hommes des voies les meilleures, où l'intérêt privé la guiderait naturellement, — qu'enfin, quand il se substitue à la charité privée dans les œuvres d'assistance, il encourage la paresse et l'imprévoyance plus souvent qu'il ne soulage les misères imméritées.

Nous avons indiqué la réponse que l'on doit faire à ces affirmations, en développant les raisons qui rendent l'intervention de l'Etat indispensable dans chacun des services que nous avons rangés parmi ses attributions. Nous avons admis que cette inter-

vention doit être évitée, quand elle n'est pas nécessaire, mais que, dans les cas où elle s'impose, l'Etat n'a pas le droit de déléguer l'usage de son pouvoir coërcitif sans le surveiller, et que, dans ceux où elle ne pourrait être remplacée que par l'action désintéressée des particuliers, celle-ci est trop intermittente et irrégulière pour qu'il soit possible de compter exclusivement sur elle. Nous ne saurions donc nous rallier à la conception restrictive dont on a résumé le caractère en donnant à l'Etat, réduit au rôle qu'elle lui reconnaît, le nom d'*Etat gendarme*.

A cette conception, on oppose celle de l'*Etat providence*, dont la dénomination seule caractérise bien les tendances de l'Ecole *interventionniste*. Le fond commun des doctrines groupées sous cette dénomination, c'est l'idée que l'Etat peut améliorer la situation d'un pays, en modifiant le jeu des forces économiques par l'usage du pouvoir coërcitif qui lui appartient 1° lorsqu'il édicte des lois; 2° lorsqu'il lève les impôts.

Les plus répandues de ces doctrines, actuellement, sont celles qui se groupent sous le nom de *socialisme d'Etat*. Elles tendent à modifier la répartition des revenus généraux de la nation par l'action de *lois ouvrières* qui, au lieu d'être édictées en vue d'assurer simplement le bon ordre dans les ateliers et la liberté des contrats entre employeurs et employés, ont pour objet de reporter certaines charges sur les capitalistes et d'accroître le salaire des travailleurs. C'est au même ordre d'idées que se rattachent les conceptions d'après lesquelles le rôle de l'Etat, en matière d'assistance, ne consisterait pas seulement à venir en aide aux misérables dénués de tout autre secours, mais irait jusqu'à procurer à tous les ouvriers, sous la forme d'assurances, des *pensions de retraite* constituées, non au moyen de leur propre épargne, mais aux frais des contribuables ou des patrons. On peut y faire rentrer aussi la conception de l'*impôt progressif*, quand on l'envisage non comme un mode équitable de répartir les charges publiques (ce qui est un système très soutenable), mais comme une manière de limiter les grosses fortunes, — ou encore le *relèvement des traitements* des fonctionnaires et agents de l'Etat, quand on les fixe au-dessus du taux nécessaire pour assurer le bon recrutement du personnel employé dans les services publics, en vue de procurer à une catégorie de travailleurs, aux frais des contribuables, un revenu supérieur à celui qu'ils pourraient obtenir par le jeu de l'offre et de la demande.

Le socialisme d'Etat applique le système d'intervention dans

un but *démocratique* ; mais l'Etat peut user de son pouvoir tout aussi bien dans un but *aristocratique*. Au point de vue doctrinal, le législateur exerce une action de même nature dans les deux cas. On en trouve un exemple frappant dans la matière des *successions* : le rôle propre de l'Etat, c'est d'assurer le respect des volontés constatées ou présumées des défunts, et au besoin le paiement des dettes alimentaires qu'ils ont contractées envers les enfants qu'ils ont appelés à la vie ; mais il sort de ce rôle, pour peser sur la répartition des fortunes, aussi bien quand il rend obligatoire la transmission par ordre de *primogéniture*, en vue de maintenir la situation des grandes familles, que quand il impose le *partage égal*, afin de la briser.

Une des principales formes sous lesquelles l'Etat tend à peser sur les arrangements particuliers, de nos jours, est l'interdiction de certaines clauses dans les contrats. Il appartient au législateur de refuser la sanction de l'action en justice aux conventions manifestement contraires à l'ordre public ou aux bonnes mœurs. Il lui appartient aussi de suppléer, par des présomptions légales, aux lacunes très nombreuses que présentent souvent les conventions, surtout celles qui sont passées verbalement, et il est naturel qu'en ce cas il établisse comme règle de droit commun la solution qui lui paraît la plus équitable. Mais si, parce qu'il lui paraît désirable que certaines conditions soient habituellement adoptées, il les rend *obligatoires*, s'il interdit aux patrons ou aux ouvriers, aux prêteurs ou aux emprunteurs, de stipuler certains avantages ou de contracter certains engagements qui ne comporteraient aucun danger pour l'ordre public, il sort de ses attributions. L'interdiction de déroger aux rapports de droit établis par la loi, de faire ce que l'on désigne souvent par l'expression anglaise *contracting out* (contracter en dehors des prévisions légales), est une des manières les plus fréquentes d'entraver la liberté économique.

Le *protectionnisme* constitue une doctrine absolument du même ordre. L'Etat intervient dans les intérêts privés quand, au lieu de s'efforcer de faire peser les impôts de consommation de la même manière sur tous les produits similaires, qu'ils soient indigènes ou étrangers, il use des *droits de douane* pour protéger certains producteurs, — quand, sous prétexte de défendre la santé publique ou d'assurer la sincérité du débit des marchandises, il use en réalité de ses *pouvoirs de police* pour arrêter à la frontière le porc d'Amérique, ou pour entraver la concurrence que la margarine fait au beurre, même quand elle est loyale, — quand il

emploie les deniers des contribuables à *subventionner* la marine marchande ou l'irrigation des prairies dans les Alpes, — quand, au lieu de chercher à assurer les services publics au moindre prix, il en accroît les charges en réservant aux producteurs indigènes le bénéfice des *fournitures* nécessaires à l'Etat.

Enfin, on peut citer, comme une dernière application des mêmes idées, les impôts dans l'établissement desquels le législateur se préoccupe, non pas seulement de pourvoir aux besoins de l'Etat, mais aussi de *moraliser* la population, de la détourner des consommations nuisibles, de combattre l'alcoolisme ou la passion du jeu, non pas directement par des mesures de police réprimant les abus, mais indirectement par des charges fiscales.

Les nombreux exemples que nous venons de citer montrent que les interventionnistes cherchent moins à conférer à l'Etat des attributions nouvelles qu'à modifier l'usage fait par lui des droits qui ne lui sont pas contestés. Ce qu'ils conseillent, c'est moins l'usurpation que ce que l'on appelle en Droit administratif le *détournement de pouvoirs*. Ils apportent, dans la conception du rôle de l'Etat, des *tendances* particulières plutôt qu'un véritable *système* différent de celui que nous avons préconisé.

L'Ecole libérale a parfois prononcé, contre les tendances de cet ordre, des condamnations trop absolues. Suivant quelques doctrinaires intransigeants, l'Etat, quand il règle les rapports des citoyens, devrait s'interdire absolument de s'intéresser aux uns plutôt qu'aux autres ; quand il établit des impôts, il devrait se dégager de toute préoccupation sur le plus ou moins d'intérêt que mérite telle industrie ou telle branche de consommation, au point de vue moral ou social, pour ne s'occuper que du point de vue financier.

Cette opinion pourrait se soutenir, s'il était humainement possible de tenir toujours, dans les lois, la *balance parfaitement égale entre tous les intérêts*, de répartir les charges publiques avec une équité indiscutable. Malheureusement, il n'en est pas ainsi. Quoi que fasse le législateur, il n'évitera pas que les présomptions établies par les lois, pour suppléer aux lacunes des contrats, favorisent tantôt le patron et tantôt l'ouvrier, que les impôts pèsent inégalement sur des productions similaires, qu'ils entravent le développement des consommations sur lesquelles on aura cru devoir faire porter les taxes. Assuré de peser dans une certaine mesure sur les phénomènes économiques, il faut bien qu'il sache dans quel sens il y a le moins d'inconvénient à les fausser, qu'il opte pour gêner les uns plutôt que les autres, et

que souvent il favorise intentionnellement certains intérêts, parce que c'est le seul moyen d'avoir la certitude de ne pas se tromper à leur détriment.

Nous ne saurions donc réprouver, d'une manière générale, l'appel aux considérations morales, les préoccupations d'ordre social ou politique, dans tous les cas où l'Etat doit nécessairement toucher aux intérêts privés, pour exercer son double rôle de gardien de la paix publique et d'entrepreneur des services d'intérêt général ; mais nous croyons, avec l'Ecole libérale, qu'il importe de ne pas trop étendre son intervention, de la restreindre même autant que possible, par trois raisons principales.

La première, c'est que l'abus de l'intervention de l'Etat, se produisit-elle toujours dans un sens utile, exerce une *influence très fâcheuse sur la direction générale que prend l'initiative privée*. Quand les particuliers contractent l'habitude de voir le succès de leurs travaux dépendre principalement de l'attitude des pouvoirs publics, quand le législateur se laisse aller à modifier les impôts ou les lois de police générale pour soutenir les entreprises qui périclitent ou pour arrêter l'essor de celles qui lui portent ombrage, tout l'effort des hommes énergiques et intelligents s'emploie à obtenir les faveurs de l'Etat, plutôt qu'à réaliser des progrès commerciaux, agricoles ou industriels, au grand détriment de la prospérité générale.

La seconde raison de redouter l'exagération du système interventionniste, c'est que, si l'Etat est l'organe des intérêts généraux, cet organe ne peut s'exprimer que par l'intermédiaire d'hommes qui ne sont nullement dégagés de toute considération d'intérêt privé. Quand la puissance publique intervient dans les relations économiques des citoyens, il est bien difficile d'éviter que les *intérêts particuliers* ne pèsent sur ses décisions ; trop souvent, elles dépendront de la faveur, si le pouvoir appartient à un seul, de l'intérêt des membres d'une caste, s'il appartient à un groupe restreint. Dans un système électif, les préjugés et les passions des électeurs, les intérêts privés des meneurs, prédominent aisément, même sur les convictions secrètes des élus ; l'indépendance du législateur résiste difficilement à la pression des comités électoraux. Parfois enfin, c'est la corruption qui s'exerce, et un syndicat puissant peut acheter le relèvement d'un tarif douanier de tel parlement américain, comme certains traitants obtenaient jadis la ferme des impôts par des dons à la maîtresse du roi. Qu'elles soient motivées par la soif de l'avancement, des honneurs, de l'argent ou des plaisirs, les défaillances des hommes

publics n'en sont pas moins fatales aux intérêts du pays et à la moralité générale. Plus on restreint les cas où la puissance qui leur est conférée intervient dans les rapports d'intérêt privé, plus on diminue, à la fois, les tentations auxquelles ils sont soumis et la chance de les y voir succomber.

Enfin, la troisième et la plus importante des raisons qui doivent détourner l'Etat de trop intervenir dans les intérêts privés, c'est que, même avec les meilleures intentions, il n'est pas infaillible, et que très souvent son action peut avoir des résultats tout différents de ceux qu'il avait en vue. Dans tous les phénomènes économiques, il y a, suivant la formule de Bastiat, *ce qu'on voit et ce qu'on ne voit pas*. Souvent les mesures prises en faveur de telle classe sociale ont des conséquences inattendues, très nuisibles à ceux que l'on croyait favoriser. La répercussion des impôts, ce que l'on appelle le problème de l'incidence, est extrêmement complexe. Quand on prélève sur les contribuables de quoi venir en aide à certaines situations, il est certain qu'il y aura une perte sèche pour la société, par suite des frais de perception et des dépenses administratives inévitables ; mais il n'est pas du tout certain que ceux qui supporteront la charge, en fin de compte, n'appartiendront pas à une catégorie plus intéressante que ceux au profit de qui on l'établit, — à moins que ce ne soient les mêmes, comme cela arrive souvent.

Nous croyons donc, quant à nous que, si une certaine intervention directe ou indirecte de l'Etat dans les rapports privés des citoyens est inévitable, il est sage de la limiter autant que possible. Les considérations générales que nous venons de développer ne donnent évidemment pas la réponse à la question qui se pose constamment en Economie politique, celle de savoir dans quelle mesure la loi et les ressources de l'impôt doivent être mis au service de tel ou tel intérêt d'ordre plus ou moins général auquel se rattachent des intérêts privés. La discussion des innombrables cas où elle se présente remplira la suite de notre ouvrage. Tout ce que nous voulons retenir, quant à présent, c'est que l'intervention, présentant par elle-même des dangers et des inconvénients certains, ne doit être admise que si elle offre des avantages aussi certains et plus étendus. Il ne suffit pas que la situation résultant du libre jeu des forces économiques présente certains côtés regrettables, pour que l'intervention des pouvoirs publics soit motivée ; il faut encore que cette intervention soit de nature à remédier aux maux constatés, sans en engendrer de plus graves, et c'est à ceux qui la sollicitent qu'incombe ce que l'on

appelle en Droit *la charge de la preuve.* On doit se méfier, surtout, de la détestable tendance à intervenir pour intervenir qui se résume dans la formule, si souvent employée, *il faut faire quelque chose,* et qui a engendré tant de sottises. Quand on a découvert un moyen de remédier à certains maux, il faut l'appliquer ; mais, quand on n'en a pas trouvé, mieux vaut ne rien faire que prendre des mesures quelconques, presque toujours plus nuisibles qu'utiles, faute d'oser avouer l'impuissance de l'Etat.

Le socialisme, dont nous avons à faire connaître maintenant les deux formes, anarchiste et autoritaire, répond à des conceptions toutes différentes de celles que nous venons de discuter. Il ne se borne pas à vouloir modifier sur certains points le rôle de l'Etat ; il entend soit le supprimer, soit le transformer entièrement pour transformer en même temps la société tout entière.

Le *socialisme autoritaire*, de beaucoup le plus sérieux et le plus répandu, préconise une extension du rôle de l'Etat bien autrement large que ne l'admettent les interventionnistes les plus décidés. Il propose résolument de substituer l'action de l'Etat à l'initiative des particuliers et aux transactions libres, pour diriger la production et pour en répartir les produits entre les hommes.

Les Ecoles socialistes diffèrent infiniment les unes des autres par les détails de l'organisation qu'elles imaginent et des méthodes qu'elles recommandent pour y arriver. Mais leur but commun est de faire disparaître l'*inégalité* profonde qui existe dans la société actuelle entre les riches et les pauvres. Les motifs qui les déterminent toutes à chercher le remède à ce mal dans la mainmise absolue de l'Etat sur la vie économique peuvent se résumer ainsi : puisqu'il n'est pas possible de supprimer le rôle du capital et des agents naturels dans la production, la seule manière d'éviter que leur possession constitue un privilège pour quelques-uns, c'est de la réserver à l'Etat représentant de l'intérêt commun ; puisqu'il n'est pas possible d'empêcher que certaines industries prospèrent et que d'autres périclitent, la seule manière d'éviter que les uns s'enrichissent et que les autres se ruinent, c'est de faire de l'Etat le seul entrepreneur ; enfin, puisqu'il n'est pas possible de régulariser l'offre et la demande, la seule manière d'éviter que leurs oscillations ne soient une cause de bénéfices ou de pertes pour les particuliers, selon qu'ils sont plus ou moins habiles et plus ou moins heureux dans le choix de leur profession et dans l'emploi de leurs ressources, c'est de faire

régler par l'Etat la production, les approvisionnements, les salaires et les prix.

Dans ces conditions, toute accumulation notable de richesses privées deviendrait impossible, car le monopole de l'Etat empêcherait un particulier de tirer parti, soit pour la production, soit pour la spéculation, d'une épargne dépassant ses besoins prochains. D'un autre côté, l'Etat, en enlevant aux familles tout moyen de se créer des ressources durables en dehors du travail, devrait nécessairement assurer le sort de toutes celles qui cesseraient d'être en situation de produire l'équivalent de leur consommation. Ainsi, l'inégalité des conditions se trouverait étroitement limitée, par en haut comme par en bas.

Les différences des Ecoles apparaissent surtout dans les atténuations qu'elles essaient d'apporter à l'omnipotence de l'Etat, qui est la base de tous leurs systèmes. Mais, au fond de tous, on retrouve les deux principes essentiels : *production dirigée par l'Etat, répartition des produits par voie d'autorité*. Pour admettre que l'application de ces principes n'empire pas le sort de l'humanité, il faut supposer d'abord que, sous la direction de l'Etat, les hommes produiront au moins autant qu'aujourd'hui dans le système des entreprises privées, et ensuite que la répartition résultant des décisions de l'autorité sera au moins aussi équitable que celle qui résulte du libre jeu des transactions. Or, ce sont là deux points sur lesquels les plus grands doutes sont permis et n'ont jamais été résolus par des réponses satisfaisantes.

En ce qui concerne la *production*, les écrivains socialistes fondent l'espoir d'un accroissement notable sur l'*économie des efforts et du temps qui sont aujourd'hui gaspillés* par l'effet de la concurrence, de la division des entreprises et du défaut d'organisation générale. Il n'est pas contestable, en effet, que la concentration des entreprises, poussée au point où elle pourrrait l'être le jour où toutes seraient monopolisées par l'Etat, porterait à leur maximum les avantages de la production en grand et accentuerait notablement les progrès grâce auxquels les établissements très étendus réalisent déjà aujourd'hui une baisse notable des prix de revient ; encore peut-on se demander si l'Etat aurait l'énergie nécessaire pour réaliser cette concentration dans les cas où elle dérangerait les habitudes de certains particuliers, quand on le voit incapable de fusionner deux petits tribunaux ou deux arsenaux de la marine, si évidente que soit l'utilité de cette mesure.

En tous cas, les faux frais supprimés par la suppression de la concurrence seraient remplacés par d'autres, peut-être plus consi-

dérables. Il est de l'essence des services d'Etat de ne fonctionner qu'avec des formalités, des instructions à degrés multiples, des délibérations de Conseils et de Comités, qui absorbent improductivement une part notable de l'effort total du personnel employé. On pourrait, sans doute, réduire les formalités en usage dans beaucoup de nos administrations ; encore n'est-ce pas chose facile à faire accepter par l'opinion. Celle-ci réclame constamment la simplification des rouages des services publics en général ; mais dans le détail, l'expérience montre que tout ministre qui ajoute une enquête, un avis, une mesure d'instruction à des instructions déjà trop longues s'attire des éloges, tandis que la suppression d'une des prétendues garanties qui résultent de la multiplicité des services consultés soulève presque toujours des récriminations. Quoi qu'il en soit, jamais on ne pourra laisser à un fonctionnaire, qui ne gère pas sa propre affaire, la liberté d'action dont jouit un entrepreneur ou un négociant achetant, produisant, vendant à ses risques et périls. Jamais on n'évitera qu'une entreprise publique comporte une hiérarchie et des contrôles absorbant improductivement autant et probablement plus de forces que n'en gaspille la multiplicité des entreprises privées en concurrence les unes avec les autres.

Mais la véritable raison qui porte à croire que, bien loin de développer la production, les organisations socialistes la réduiraient dans une très large mesure, c'est qu'elles supprimeraient le *stimulant essentiel de l'intérêt individuel*, ou du moins qu'elles diminueraient énormément son action. En abolissant les inégalités sociales, qui tiennent en partie sans doute au hasard, mais en partie aussi aux différences existantes dans les efforts et dans la prévoyance des hommes, on atténuerait singulièrement les espérances et les craintes qui aujourd'hui sont les moteurs de l'activité humaine. Il faudrait donc y suppléer par un système de *pénalités* ou de *récompenses*, distribuées par la puissance publique pour assurer l'accomplissement régulier de la tâche assignée à chacun. Un pareil système supposerait une surveillance continuelle des actes de tous les citoyens par une administration investie de pouvoirs extrêmement étendus, qui aboutirait à une tyrannie intolérable. L'extraordinaire développement qu'il faudrait donner à la puissance de l'Etat et à l'usage de son action répressive, déjà difficilement admissible sous un régime autocratique, serait en tout cas absolument inconciliable avec un régime libéral, plaçant les gouvernants dans une certaine dépendance vis-à-vis des gouvernés.

Pour ne pas subordonner l'application de leurs doctrines à l'établissement d'un despotisme absolu, les Ecoles socialistes sont obligées de supposer que la suppression de l'organisation sociale actuelle suffirait à développer *l'amour désintéressé du devoir et le dévouement à l'intérêt général* dans une mesure absolument inconnue jusqu'ici, et rendrait ainsi très rares les cas où une action répressive serait nécessaire. Mais on peut douter qu'une pareille transformation de la nature humaine se réalise jamais, et rien ne porte à croire que la diffusion des doctrines socialistes contribue à la hâter, car jusqu'ici on ne voit poindre chez leurs partisans ni la soumission volontaire à l'autorité, ni les sentiments d'abnégation sans lesquels ces doctines resteraient de pures utopies.

Quant à la *répartition des produits* obtenus dans l'atelier social placé sous la direction unique de l'Etat, rien ne prouve qu'elle serait plus équitable qu'aujourd'hui. Si, dans la société actuelle le travail, l'épargne, l'intelligence, la loyauté ne sont pas les seules sources de fortune, du moins est-il difficile de contester que ces éléments jouent un rôle considérable dans l'acquisition et la conservation des biens. Est-il certain que la chance, l'intrigue, voire la fraude disparaissent, le jour où l'action des pouvoirs publics se substituerait au jeu de l'offre et de la demande pour attribuer à chacun sa part des produits communs ? Est-il même probable que ce soit toujours aux plus sages, aux plus justes, aux plus désintéressés que serait confié l'exercice de ces pouvoirs si considérablement étendus ?

Les socialistes disent, il est vrai, qu'il n'y aurait plus place pour l'injustice et la corruption, le jour où il ne pourrait plus y avoir de fortunes privées ; suivant eux, l'abolition du capital supprimerait par elle-même les tentations qui aujourd'hui vicient le fonctionnement des services publics comme celui des entreprises privées. Mais la possession du capital est bien loin de constituer la seule source des vertus comme des vices des hommes. Quoi qu'on fasse, les jouissances et les travaux seront toujours inégalement répartis : les habitations comme les aliments, les plaisirs comme le labeur, ne pourront jamais être distribués uniformément entre tous les hommes ; le pouvoir, les honneurs, seront toujours le privilège de quelques-uns. Soit qu'on cherche à attribuer quelques avantages aux plus méritants à titre de stimulant, soit qu'on s'efforce de réduire les inégalités au minimum et de régler l'attribution des lots par le sort, il n'en est pas moins certain que ceux qui détiendront la colossale puissance attribuée à l'Etat auront des moyens innombrables d'améliorer le sort des

uns, d'empirer celui des autres. Les abus et les injustices dus à l'intrigue et à la fraude, suscitées elles-mêmes par l'avidité et par la paresse, auront peut-être des résultats moins durables et plus changeants que dans la société capitaliste ; rien ne permet de supposer que leur importance y soit moindre.

Ainsi, ni au point de vue de la production, ni à celui de la répartition, les avantages des systèmes socialistes ne sont démontrés, tandis que leurs inconvénients sautent aux yeux. En tout cas, pour que ces systèmes aient la moindre chance de donner des résultats tolérables, il faut admettre que l'Etat sera toujours suffisamment *capable* et *juste* ; or, c'est une singulière illusion de lui attribuer *a priori* ces qualités. Il est vrai qu'on est également très loin de les rencontrer toujours chez les capitalistes qui dirigent actuellement les entreprises ; mais il suffit que quelques uns d'entre eux adoptent les meilleures méthodes, pour que la concurrence oblige les autres à les imiter, — de même que, si un patron refuse de payer tels ou tels de ses collaborateurs des salaires en rapport avec la valeur des services qu'ils lui rendent, ceux-ci peuvent compter sur l'intérêt bien entendu des autres entrepreneurs pour obtenir de l'un d'entre eux une rémunération équitable. Au contraire, le jour où l'Etat seul organiserait la production et fixerait la rémunération de chacun, les erreurs ou les injustices qu'il commettrait resteraient sans remède.

C'est là une objection singulièrement grave contre les doctrines socialistes. L'un des étonnements que l'on éprouve, quand on écoute leurs apologistes, c'est d'entendre les mêmes hommes ne point tarir en critiques sur la gestion actuelle des services d'Etat et réclamer la remise à l'Etat de tout ou partie des entreprises privées. Tel publiciste écrit un jour qu'un industriel dont les usines seraient dirigées comme les ateliers de la marine nationale ne tarderait pas à être en faillite, et affirme le lendemain que l'exploitation de tous les chemins de fer par l'Etat serait infiniment supérieure à celle des Compagnies. Les mêmes orateurs traitent le corps des Ponts et Chaussées de gérontocratie routinière et incapable, puis proposent de faire de tous les ingénieurs civils des ingénieurs d'Etat, en confiant à l'Etat seul la direction de toutes les industries qui les emploient.

La vérité est que les administrations publiques ne méritent ni cet excès d'honneur, ni cette indignité. Elles peuvent seules gérer les services qui ne sont pas susceptibles d'une exploitation commerciale fructueuse, et si leur recrutement est bon, elles les gèrent intelligemment et honnêtement, avec un souci de l'intérêt

général qu'on trouve rarement au même degré quand on essaie de remplacer les fonctionnaires de carrière par des hommes habitués à s'occuper uniquement d'affaires privées. Mais il est dans leur nature d'avoir une marche lente et compliquée par des contrôles multiples. Elles sont peu novatrices, puisque, pour y être essayée aux frais des contribuables, une méthode ou une invention nouvelle doit avoir reçu des adhésions multiples, toujours difficiles à réunir avant que l'expérience ait prononcé. Enfin, quand la routine s'y accentue trop ou quand la corruption s'y glisse, on a grand'peine à y remédier, car il est aussi difficile de réaliser une réforme intérieure, à laquelle il devrait être procédé par les corps mêmes dont elle heurterait les habitudes et parfois les intérêts, qu'une réforme venant de l'extérieur, nécessairement entreprise par des personnes peu compétentes. Autant il importe, à notre avis, de ne confier les services publics et les deniers des contribuables qu'aux administrations organisées en vue de leur gestion, autant il serait nuisible à la prospérité publique de substituer l'action uniforme de ces administrations à l'action multiple, diverse, souple, toujours en éveil et par cela même infiniment plus progressive, de l'initiative privée stimulée par l'intérêt individuel et familial.

La répulsion contre le côté tyrannique inévitable dans toute organisation socialiste a fait naître la conception inverse des *anarchistes*. Dans cette conception, dont il faut bien dire quelques mots en raison de la place qu'elle a prise à l'extrême gauche des partis avancés, la suppression des inégalités et des misères de la société actuelle serait obtenue par la suppression de toute autorité, c'est-à-dire par l'abolition de l'Etat en même temps que de la propriété et aussi de la famille.

La suppression de toute autorité publique, déjà difficilement concevable si elle devait se combiner avec un système de production familiale, dans lequel chaque petit groupe satisferait à ses besoins par un travail dont les produits n'appartiendraient qu'à lui, devient inintelligible si l'on essaye de la combiner avec la production en grand, impliquant la solidarité générale des intérêts. Nous avons vainement cherché une indication qui ne fût pas enfantine sur la manière dont s'organiserait, sans aucune direction et sans aucun pouvoir coërcitif, un atelier social dans lequel chacun travaillerait quand il le voudrait à des tâches qu'il choisirait, et puiserait pour la satisfaction de ses besoins au fonds commun des produits obtenus par tous et mis à la dis-

position de tous ; il nous a été impossible de trouver un exposé des conceptions anarchistes susceptible d'être discuté sérieusement. On ne peut donc considérer ces idées que comme le produit confus des revendications contre le régime capitaliste, qui constituent la partie critique de la propagande socialiste, jointes à la crainte légitime du régime infiniment plus tyrannique que le socialisme autoritaire y substituerait.

Il est difficile, d'ailleurs, de ne pas reconnaître que, si les idées des anarchistes sont peu intelligibles, elles sont une conséquence naturelle des attaques violentes dirigées à la fois contre l'organisation actuelle de la société et contre les gouvernements qui y président. Elles sont, en effet, la conclusion à laquelle doivent aboutir des hommes passionnés qui, tout en croyant les critiques du socialisme bien fondées, ne peuvent admettre que l'abolition de la propriété suffirait pour corriger tous les vices que les socialistes eux-mêmes attribuent aux pouvoirs publics, et pour donner à ceux-ci toutes les qualités que les réformateurs de la société les accusent, à tort ou à raison, de n'avoir pas aujourd'hui. Les protagonistes de l'anarchisme eux-mêmes le considèrent comme une méthode de combat très propre à déchainer contre l'ordre social les individus impatients de toute discipline, plutôt qu'ils n'y voient une conception réalisable dans l'avenir.

L'examen des manières variées dont peuvent être envisagées les attributions de l'Etat montre les dangers divers auxquels s'expose une société qui lui donne un rôle très différent de celui que nous avons exposé. L'Etat a la mission de présider à la vie économique et d'y maintenir le bon ordre, de suppléer à l'impuissance de l'activité individuelle quand elle est démontrée ; il est aussi impossible de se passer de lui pour cette œuvre que nuisible de lui en confier une plus étendue, à laquelle il est impropre.

C'est de ce dernier côté que les peuples sont le plus exposés à verser, parce que, toujours et partout, les détenteurs de la puissance publique cherchent à s'en servir dans leur intérêt propre. Sa possession se traduit alors par des avantages directs, dont la poursuite est souvent la principale réalité vivante sous la phraséologie des luttes politiques. Quand l'Etat est peu agissant, la possession des places dont il dispose est à peu près le seul bénéfice que le succès dans ces luttes puisse procurer, et les partis opposés représentent au fond simplement des groupes fort analogues les uns aux autres, ardents à se disputer ces places en invoquant des programmes qui se ressemblent et s'échangent même au besoin ;

tel a été souvent le cas des *whigs* et des *tories* en Angleterre, des *démocrates* et des *républicains* aux Etats-Unis. L'activité sociale se poursuit alors en dehors de la politique, sans en ressentir grand dommage. Mais, quand l'Etat intervient activement dans la vie économique, ce sont les classes diverses de la nation qui engagent, pour mettre la main sur la puissance à laquelle on demande de distribuer la richesse, des luttes acharnées comme celles qui ont rempli l'histoire romaine ou celles que le prolétariat socialiste poursuit de nos jours en vue d'arriver à la conquête des pouvoirs publics. Le travail utile et fécond est alors remplacé par des conflits politiques et parfois par de véritables guerres civiles qui, bien loin d'améliorer le sort de la majorité des hommes, entravent le progrès réel. La seule manière d'éviter que ces conflits prennent dans la vie d'une nation la place qui doit appartenir à l'effort productif, c'est d'opposer aux empiètements de l'Etat sur l'activité économique une résistance constante.

VIII. Conclusions. — Le tableau sommaire que nous venons de présenter de l'ensemble de la vie économique permet de comprendre la place absolument prépondérante qu'y occupe la considération de la *valeur*.

L'obligation primordiale de se procurer par le travail les moyens de subsister domine toute l'activité des hommes. Or, ils reconnaissent bientôt que la meilleure manière d'y arriver, pour chacun, est de chercher à produire, non ce dont il a directement besoin, mais ce qu'il pourra échanger le plus avantageusement contre les produits ou les services qui lui sont nécessaires. L'expérience montre aussi que, pour tirer le meilleur parti du travail, du capital, des agents naturels, il faut grouper des moyens d'action plus ou moins considérables suivant la nature des diverses industries, qui ne peuvent presque jamais être réunis autrement que par une collaboration dans laquelle un entrepreneur obtient de nombreux concours en les rémunérant au taux fixé par l'offre et la demande. C'est l'intérêt individuel, ou plutôt familial, qui incite chacun à chercher, dans l'organisme complexe qui se crée ainsi, une place en rapport avec ses aptitudes et ses goûts. A la vérité, la considération de l'intérêt général n'est pas sans influence sur la conduite de beaucoup d'individus, et c'est elle qui doit dominer complètement le fonctionnement des organes communs institués pour protéger les droits des particuliers et pour pourvoir à leurs besoins collectifs. Mais, sans méconnaître l'importance du rôle joué dans la société par le don ou par l'association

désintéressée et surtout par l'Etat, il faut constater que ce qui dirige l'activité des hommes, dans la plupart de ses manifestations, c'est la recherche des moyens d'obtenir la plus grande quantité possible de monnaie, en échange des services qu'ils peuvent rendre et des produits qu'ils peuvent vendre, pour donner ensuite à leurs besoins et à ceux de leur famille des satisfactions aussi larges que le leur permettra l'importance des sommes recueillies.

Or, la quantité de monnaie obtenue par chacun dépend essentiellement des *prix* auxquels les travailleurs, les capitalistes et les propriétaires fonciers vendent d'abord leur concours aux entrepreneurs, puis de ceux auxquels les entrepreneurs vendent au public leurs produits et leurs services. Ce sont d'ailleurs ces derniers prix qui déterminent aussi l'étendue des satisfactions que chaque consommateur obtient, moyennant la quantité de monnaie dont il dispose. La théorie des prix est donc le point central de toute l'Economie politique. Nous étudierons, dans les deux Chapitres qui suivent, la manière dont ils se déterminent, sous l'action de l'offre et de la demande, — d'abord dans toute sa généralité, — puis plus spécialement en ce qui concerne la rémunération des concours offerts aux entrepreneurs, de laquelle résulte la répartition de la valeur des produits de chaque entreprise en salaires, intérêts, rente et profits. Nous aurons soin, d'ailleurs, de ne pas oublier que ces deux aspects de la question ne sont nullement indépendants l'un de l'autre et que la nécessité de les examiner l'un après l'autre dans une étude dogmatique ne doit jamais faire méconnaître leur solidarité intime.

CHAPITRE TROISIÈME

THÉORIE DE LA DÉTERMINATION DES PRIX

I. Mesure de la valeur et impossibilité d'en trouver un étalon fixe ; procédés pour rendre comparables les prix constatés à des époques diverses. — Nous avons dû indiquer sommairement, dans le Chapitre précédent, ce que c'est que la valeur, puisque cette notion fondamentale est indispensable à l'intelligence de tous les phénomènes économiques. Maintenant que nous avons exposé la marche générale de ces phénomènes, nous sommes en mesure de nous faire une idée plus précise de la manière dont se détermine la valeur de chaque objet en particulier par rapport aux autres et des influences diverses qui la modifient. Nous avons dit que, la valeur étant définie par l'échange, on n'a pas le droit de considérer *a priori* l'idée de valeur comme se confondant avec aucune autre, par exemple avec celle d'utilité ou de rareté. Mais on peut rechercher les causes diverses qui influent sur les conditions dans lesquelles se font les échanges et qui, par suite, déterminent les valeurs ; c'est ce que nous allons faire maintenant.

La grande difficulté que l'on rencontre, lorsque l'on veut étudier les variations de la valeur d'un objet, c'est l'impossibilité d'en trouver une mesure fixe. La *valeur* étant la propriété qu'ont les richesses et les services de pouvoir être échangés contre d'autres richesses ou d'autres services, la valeur particulière de chaque objet d'échange ne peut se mesurer que par la quantité d'un autre objet contre laquelle il est susceptible d'être échangé ; c'est un *rapport* et non une grandeur absolue. Ainsi, quand il faut donner plus de mètres d'un même tissu pour obtenir un nombre déterminé de litres de vin, il est absurde de dire que la valeur du tissu a diminué ou que celle du vin a augmenté ; la

seule chose que l'on sache, c'est le sens dans lequel a varié la valeur de l'un de ces objets par rapport à l'autre.

Cependant, il y a une idée juste, quoiqu'exprimée d'une façon trop elliptique, sous cette expression : *la valeur de tel objet a haussé*. Ce que l'on entend par là, c'est que la valeur de cet objet, *par rapport à la plupart des autres*, a augmenté, qu'en échange d'une même quantité du premier, on obtient une quantité plus grande de la plupart des produits ou des services. On en conclut avec raison que la variation doit s'expliquer par une *cause* propre au premier. Quand on obtient, en échange de cent mètres d'un certain tissu, plus de vin qu'auparavant, il est impossible de savoir si ce sont les conditions de la production ou de la consommation du tissu ou de celles du vin qui ont changé ; mais si, en échange du tissu, on peut obtenir également plus de viande, plus de blé, plus de fonte, plus d'heures de travail d'un même ouvrier, on en conclut avec raison qu'une cause propre au tissu est intervenue pour modifier simultanément l'état du marché dans toutes les transactions où il intervient. Comme, en même temps, d'autres causes modifiaient l'offre et la demande de vin, de viande, de blé, de fonte, de travail, dans des conditions différentes pour chacune de ces marchandises, les variations de la valeur du tissu par rapport à chacune d'elles sont différentes ; il peut même y en avoir qui soient en sens inverse du mouvement général : si, pendant que le tissu en question était plus demandé ou moins offert, une augmentation de la demande ou une diminution de l'offre bien plus marquée se produisait pour le cuivre, la valeur du tissu par rapport au cuivre aura baissé, en même temps que sa valeur par rapport à presque tous les autres objets haussait ; cela n'empêche pas qu'en moyenne et toute compensation faite, il y ait eu une hausse de la valeur du tissu rapportée aux autres objets en général, concomitante avec une hausse plus forte encore du cuivre.

S'il existait un objet qui, par sa nature, échappât à toute cause propre de variation, en rapportant chacun des autres à celui-là, on pourrait mesurer l'effet de l'ensemble des causes spéciales à chacun d'eux qui ont pu agir sur sa valeur dans tous les échanges. On aurait ainsi un *étalon* de la valeur. On a fait beaucoup d'efforts pour en trouver un ; ils ont naturellement tous échoué.

On a proposé de prendre comme terme de comparaison, à travers la suite des siècles, une marchandise dont les qualités ne varient pas, au point de vue de la satisfaction de nos besoins, par exemple l'hectolitre de blé. Mais il n'est pas douteux que, si

les qualités nutritives du blé sont invariables, son rôle dans l'alimentation peut varier beaucoup avec les conditions de sa production et la richesse générale ; le pain de froment est, suivant les époques et les pays, tantôt la base de la nourriture de tous, tantôt un luxe relatif. L'inégalité des récoltes en fait même un des objets dont le prix présente, d'une année à l'autre, les variations les plus sensibles.

On a proposé également de prendre pour étalon un objet d'échange qui réponde toujours à un même effort humain, par exemple la journée de travail du manœuvre. Mais nous verrons que le taux du salaire du travail le plus simple varie dans une large mesure d'après la situation de l'art industriel, la population et l'abondance du capital. Le plus intéressant, peut-être, de tous les problèmes économiques est de savoir si la situation de l'ouvrier va en s'améliorant, si la quantité de choses utiles que peut lui procurer son travail s'accroît, autrement dit, si la valeur du travail augmente, diminue, ou reste stationnaire par rapport à celle des objets de consommation. Prendre pour terme de comparaison la valeur de la journée de travail, c'est rendre le problème insoluble, ou plutôt, c'est adopter une solution *a priori* en admettant que la valeur de cette journée, par rapport à l'ensemble des autres objets, reste invariable.

Le *prix* d'un objet, c'est-à-dire la quantité de métaux précieux contre laquelle il s'échange, est dans le même cas que sa valeur rapportée à toute autre unité. Quand on sait qu'il a doublé d'une époque à une autre, cela n'apprend pas si c'est la valeur de cet objet en général qui a doublé, ou si c'est celle des métaux précieux qui a diminué de moitié, par suite des changements survenus dans les besoins auxquels répond la monnaie, dans son abondance et dans les conditions de sa production. Seulement, quand ce sont des raisons tenant à la monnaie qui font varier les prix, ceux-ci se trouvent tous soumis à une influence qui tend à les faire varier dans le même sens. Il ne peut pas y avoir de *hausse ou de baisse générale des valeurs*, puisque la valeur d'un objet par rapport à un autre ne peut pas hausser ou baisser sans que la valeur du second objet par rapport au premier baisse ou hausse ; mais il peut y avoir une *hausse ou une baisse générale des prix*, si les conditions générales dans lesquelles la monnaie est demandée et offerte tendent à faire baisser ou hausser sa valeur par rapport à toutes les autres marchandises. On dit alors que le *pouvoir d'achat* de la monnaie diminue ou augmente.

Il est utile de s'arrêter un moment sur ces variations générales des prix, parce que c'est sur les prix, sur la valeur en monnaie des différents objets aux diverses époques, que les statistiques contemporaines ou les documents historiques donnent pratiquement certains renseignements. Ces prix sont exprimés en unités monétaires très variables d'une époque à l'autre ; mais on sait, le plus souvent, à quel poids d'or ou d'argent répondait telle dénomination, à telle époque. On peut donc suivre, avec plus ou moins de lacunes, les variations du prix de tel ou tel objet, exprimé en *poids de métal*, et les traduire en *unités monétaires contemporaines*. Si l'on parvenait à distinguer, dans ces variations, la part tenant à la situation générale du marché monétaire, on dégagerait, par cela même, la part complémentaire, qui répond aux modifications propres à l'objet particulier dont on veut faire l'étude.

Or, ce qui caractérise l'élément de variation tenant à la situation monétaire, c'est qu'il agit de la même façon et dans le même sens sur tous les prix. Sans doute, il n'existe probablement pas un seul prix dont les variations soient exactement *inverses* de celle de la valeur générale de la monnaie, car chaque objet a subi lui-même des influences spéciales, qui ont accentué ou atténué les variations produites dans son prix par la situation monétaire. Mais ces influences ont agi simultanément, dans le sens de la hausse pour les uns, dans le sens de la baisse pour les autres ; si donc on pouvait faire la moyenne exacte de toutes les variations des prix, les fractions de ces variations qui sont spéciales à chaque marchandise se compenseraient dans une assez large mesure, de sorte que l'on arriverait ainsi à dégager à peu près les changements généraux qui tiennent à des causes propres à la monnaie. La *moyenne des prix*, à diverses époques, mesure exactement la quantité de monnaie qu'il a fallu pour effectuer les mêmes transactions à ces diverses époques ; elle indique par suite exactement les variations de valeur de la monnaie.

C'est l'idée qui a inspiré ce que l'on a appelé la méthode des *nombres indicateurs* ou *index numbers*. Pour appliquer cette méthode, on dresse une liste des principales marchandises sur le prix desquelles on peut être renseigné. On fait la moyenne de ces prix, à une époque et dans un lieu donné, puis on prend l'*inverse* des variations de cette moyenne comme mesure des variations de la valeur de la monnaie par rapport à l'ensemble des autres objets, c'est-à-dire de son pouvoir d'achat. Connaissant ainsi les variations de la valeur de la monnaie, on peut en déduire celles de la valeur

de tout objet dont on sait le prix. Supposons que le prix de l'hectolitre de blé était à une époque donnée de 30 francs (30 fois 5 grammes d'argent), et qu'il était tombé à 25 francs à une autre époque : le prix du blé, ou sa valeur relativement à celle de la monnaie, a varié dans la proportion de $\frac{30}{25}$. Supposons que la somme des prix choisis comme nombres indicateurs soit, à la seconde époque, de 9 p. 0/0 plus élevée qu'à la première ; on en conclut que la valeur de la monnaie, par rapport à la généralité des marchandises, a baissé entre les deux époques : elle était de 1 à la première et $\frac{1}{1,09}$ à la seconde. La valeur du blé, par rapport à celle de la généralité des marchandises, a subi une variation qui est le produit obtenu en multipliant l'une par l'autre sa variation propre par rapport à la valeur de la monnaie et la variation générale de la valeur de la monnaie par rapport à celle de toutes les marchandises, soit $\frac{30}{25} \times \frac{1}{1.09} = 1,101$. Le blé a renchéri, en réalité, de 10,1 p. 0/0.

Il va de soi que les études faites dans cet ordre d'idées ne peuvent fournir que des résultats approximatifs. Pour que la moyenne donnée par les nombres indicateurs fût exacte, il faudrait qu'elle comprît tout l'ensemble des transactions faites à une même époque. Il faudrait donc connaître, pour l'établir : 1° le prix de tous les *produits* et de tous les *services* à cette époque ; 2° *l'importance des transactions* portant sur chaque produit ou sur chaque service, de manière à affecter les prix de *coefficients* proportionnels au rôle que chacun d'eux a joué dans le mouvement des affaires. Pour les époques un peu anciennes, les prix que l'on connaît sont peu nombreux et ne sont pas toujours ceux des objets d'usage fréquent. Même de nos jours, si l'on se fait une idée assez exacte des prix courants dans les ventes en gros, il est difficile de dégager une moyenne pour les ventes au détail, dans lesquelles rentre le louage des services des travailleurs, et plus encore de connaître le chiffre d'affaires auquel elles donnent lieu.

Les applications que divers statisticiens font, chaque année, de la méthode des nombres indicateurs, sont viciées presque toutes par deux erreurs capitales : d'un côté on néglige d'y introduire des coefficients répondant à l'importance des transactions, à cause de la difficulté de les déterminer, de sorte que l'on a des moyennes dans lesquelles les variations du prix de produits donnant lieu à un très faible trafic, comme le poivre ou le thé,

comptent autant que celles du prix du blé ; d'autre part, on n'y fait entrer que le prix des produits, sans tenir compte de celui des services, notamment des salaires qui constituent l'un des éléments les plus importants et les plus intéressants dans les transactions. On pourrait, sans doute, corriger dans une certaine mesure ces imperfections ; mais il est évident que jamais il ne sera possible d'englober dans une étude de ce genre la totalité des transactions faites à une époque et dans un pays donné. Les résultats obtenus dépendront donc toujours du choix des éléments pris pour termes de comparaison et des coefficients dont chacun d'eux sera affecté, c'est-à-dire d'éléments subordonnés à l'appréciation des statisticiens.

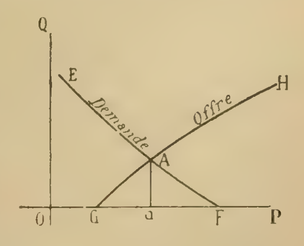
Tout imparfaits qu'ils sont, les renseignements obtenus au moyen des nombres indicateurs, sur les variations générales qui se produisent chaque année dans les prix, sont fort intéressants. Seuls, ils permettent d'apprécier si les variations du prix d'un objet ou d'un service déterminé ne sont que le résultat de mouvements généraux communs à tous les prix, mouvements dont les conséquences se compensent pour la plupart des hommes puisque chacun d'eux vend son travail ou ses produits plus cher en même temps qu'il achète plus cher tout ce qu'il consomme, ou si au contraire ces variations répondent à des changements dans la situation spéciale d'une branche de la production ou du commerce, particulièrement favorables ou défavorables à certaines catégories de personnes. Seuls aussi, ils permettent de porter un jugement sur les résultats des statistiques générales au moyen desquelles on essaie de comparer la richesse de divers pays à diverses époques, en se faisant une idée de ce que représentaient, dans différents milieux, les unités monétaires au moyen desquelles on est bien obligé d'exprimer toutes les valeurs, lorsque l'on veut les additionner.

Cette considération permet de résoudre une difficulté qui embarrassait fort J. B. Say. Comment se fait-il qu'un pays *s'enrichisse*, quand l'abondance de toutes choses fait que tous les prix y sont *en baisse*, de sorte que la *valeur d'inventaire* des richesses qu'il renferme diminue ? C'est que, ce qui fait la richesse d'un peuple, ce n'est pas la valeur en argent des biens qu'il possède, c'est leur abondance et surtout c'est la quantité des produits que ses habitants peuvent obtenir avec un même effort, en raison de l'abondance de son capital, de la fertilité de son sol et de l'état de l'art industriel. Si *tous les prix* baissent à la fois, cela ne signifie

pas que le pays s'enrichit ou s'appauvrit, mais simplement que le pouvoir d'achat de la monnaie augmente, de sorte qu'il en faut moins pour effectuer les mêmes transactions. Ce changement peut exercer une influence momentanée sur la marche de certaines opérations, modifier la situation respective des débiteurs et des créanciers ; mais, au point de vue de l'intérêt général, le résultat final est indifférent. Si au contraire les prix de tous les produits ont baissé, tandis que les salaires restaient fixes, cela veut dire qu'avec un même travail, on peut se procurer les moyens de mieux vivre, et c'est un progrès certain. Si enfin les produits avaient haussé et les salaires baissé, la situation aurait empiré, puisqu'il faudrait se donner plus de mal pour obtenir la même quantité de choses nécessaires à la vie.

Les prix ne donnent donc qu'une mesure imparfaite des valeurs, parce qu'ils ne mesurent la valeur de chaque objet que relativement à un objet unique. Mais, comme la valeur respective de deux objets quelconques est égale au rapport de leurs valeurs exprimées au moyen des unités monétaires, l'étude des prix des différents objets suffit parfaitement à faire connaître la situation de chacun d'eux, par rapport à tous les autres. Il n'y a que des avantages à prendre les prix pour mesure de la valeur, conformément à la pratique courante, à condition de ne pas oublier que, pour rendre comparables les mesures faites à des époques différentes, il faut introduire un terme de correction. C'est donc sur les prix que nous raisonnerons, dans toute notre étude de la valeur ; mais il doit être entendu qu'aux causes de variations propres aux diverses marchandises, que nous allons examiner, se superposent toujours celles qui tiennent aux variations générales du pouvoir d'achat de la monnaie. Nous ajournerons l'examen détaillé de ces dernières, pour la joindre à l'étude spéciale des questions monétaires, dans le Livre quatrième.

Nous avons vu que le prix de chaque marchandise, produit ou service, est réglé par l'offre et la demande, et qu'il se fixe, à chaque instant, au chiffre pour lequel, à cet instant, la quantité demandée est égale à la quantité offerte. Si l'on représente la demande et l'offre par deux courbes, ayant pour abscisses les prix et ayant respectivement pour ordonnées les quantités qui seraient demandées ou offertes à chaque prix, l'intersection de ces courbes



fait connaître la quantité Aa achetée et vendue, et le prix O*a* auquel se font les transactions, comme nous l'avons expliqué page 77.

Pour nous rendre compte des actions diverses qui influent sur la détermination des prix, nous allons examiner successivement celles qui agissent sur la *demande* d'une part, sur l'*offre* de l'autre. Nous réserverons pour le Chapitre suivant les considérations spéciales à la détermination du salaire, de l'intérêt et de la rente par l'offre et la demande des services producteurs.

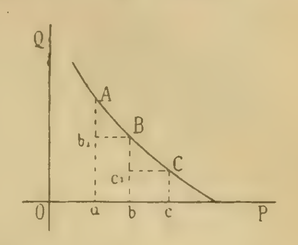
II. Lois de la demande. — Les conditions dans lesquelles chaque marchandise est demandée, à chaque instant, sont déterminées par l'étendue et l'intensité des *besoins* auxquels elle répond et par l'importance des *sacrifices* que chacun de ceux qui éprouvent ces besoins est disposé à consentir pour y satisfaire. Le montant de ces sacrifices est la mesure de l'intérêt qu'attache chaque demandeur à donner satisfaction au besoin en question, par préférence à tous les autres besoins à la satisfaction desquels il pourrait également affecter les mêmes ressources ; il mesure donc la valeur d'usage que la marchandise demandée offre pour tel ou tel demandeur. Dans la suite de notre étude, lorsque nous parlerons de la valeur d'un objet ou d'un service *pour un demandeur*, nous entendrons par là sa valeur d'usage, c'est-à-dire le sacrifice jusqu'auquel ce demandeur irait, plutôt que de se passer de l'objet ou du service en question (1).

Nous avons représenté la demande qui résulte de la disposition des acheteurs par une courbe dont les ordonnées, figurant les quantités, vont en décroissant à mesure que les abscisses, figurant les prix, vont en croissant, et dont la convexité est tournée vers le point O, origine des coordonnées. Nous expliquerons ci-après pourquoi la forme que nous avons adoptée figure bien la manière dont les choses se passent, en pratique, dans la plupart des cas. Mais il importe, dans cette étude, de ne jamais oublier ce que représente exactement la *courbe de la demande* : elle figure les quantités totales A*a*, B*b*, C*c*, de la marchandise en question, pour lesquelles, à un moment donné il y aurait amateur moyennant chacun des prix O*a*, O*b*, O*c*, etc.

En pratique, il n'est formulé de demandes qu'aux environs du prix qui s'établit sur le marché, par le jeu combiné de l'offre et

(1) C'est cette valeur d'usage du service rendu à un voyageur ou à un expéditeur de marchandises que nous avons appelée *valeur des transports* dans notre ouvrage *Transports et tarifs*.

de la demande. En effet, soit Ob ce prix : ceux des demandeurs qui eussent mieux aimé payer un prix beaucoup plus élevé, Oc, que renoncer à leur acquisition, ne font pas connaître cette disposition, puisqu'ils trouvent à satisfaire leurs besoins à un prix moindre ; ceux qui ne payeraient qu'un prix beaucoup moindre, Oa, n'expriment pas davantage une demande qui n'a aucune chance d'être satisfaite. Mais, dès que la situation du marché se modifie, ces dispositions qui ne se manifestaient pas apparaissent. Si les prix baissent jusqu'à Oa, les demandes latentes surgissent ; à la quantité demandée antérieurement au prix Ob, soit Bb = ab_1, s'ajoute la quantité Ab_1, qui porte la demande totale à la valeur Aa. Au contraire, si les prix haussent jusqu'à Oc, la persistance des demandes représentées par Cc, qui continuent à se manifester tandis que les autres s'éliminent, montre bien que, pour celles-là, le prix Ob n'était pas un prix limite.



Puisque la quantité demandée varie ainsi quand les prix varient, voyons quelles sont les influences qui produisent ses variations et cherchons quelles conséquences on peut déduire de leur étude, au sujet de la forme de la courbe de la demande.

A. — Loi de satiabilité et loi de substitution. — Nous avons vu que la quantité d'une marchandise que chacun demande, à tel ou tel prix, dépend de deux éléments : le besoin qu'il en a, les ressources dont il dispose pour la satisfaction de ce besoin. L'économiste mathématicien Stanley Jevons et l'école autrichienne contemporaine ont fait des analyses très intéressantes des conditions dans lesquelles varie le prix limite jusqu'auquel subsiste chaque demande soumise à ces deux influences. Ces analyses se résument dans ce que l'on a appelé la loi de satiabilité des besoins et la loi de substitution.

La loi de satiabilité peut se formuler ainsi : le sacrifice que chacun est disposé à faire, pour donner satisfaction à un besoin déterminé, décroît au fur et à mesure que ce besoin, étant satisfait partiellement dans une proportion de plus en plus grande, diminue progressivement d'intensité.

Cela est vrai des besoins les plus impérieux comme de ceux de pur luxe. Il n'est aucun sacrifice auquel l'homme ne consente pour obtenir un comestible quelconque, s'il n'a pas d'autre moyen

de satisfaire sa faim après plusieurs jours de jeune. Mais celui qui vient de manger un morceau de pain, même insuffisant pour répondre à son appétit, n'en achètera plus un second à un prix aussi exorbitant ; il n'en mangera un troisième que s'il ne lui coûte presque rien ; enfin un moment viendra où, complètement rassasié, il ne donnerait pas un centime de plus pour consommer plus de nourriture. De même, tel particulier achèterait les meubles précieux et les objets d'art nécessaires pour donner à son salon un minimum de décoration, même s'il fallait les payer à un prix fort élevé ; il n'ajoutera d'autres ornements dans ce même salon, il n'en mettra dans sa salle à manger, puis dans sa chambre, puis dans les antichambres ou les escaliers, que s'il peut les acquérir à des prix de plus en plus bas ; enfin, un moment viendra où, possédant à satiété tous les objets décoratifs susceptibles d'être placés dans ses appartements, il n'en achèterait davantage à aucun prix, si ce n'est pour en revendre.

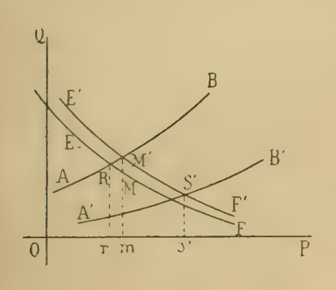
La loi de substitution est celle en vertu de laquelle une consommation se substitue à une autre, quand le prix de celle-ci dépasse une certaine limite. Elle peut être étudiée dans deux cas très différents : celui où un objet se substitue à un autre, pour satisfaire le même besoin ; celui où la satisfaction d'un besoin est remplacée par celle d'un autre besoin très différent.

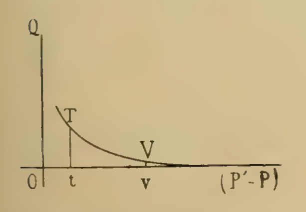
Il n'est presqu'aucun de nos besoins qui ne puisse être satisfait que par un seul produit. La demande de chaque produit dépend donc, non seulement de l'intensité du besoin auquel il répond et des ressources dont on dispose pour satisfaire ce besoin, mais encore de la facilité plus ou moins grande de le satisfaire par un autre moyen. Cela est vrai même pour les objets de première nécessité. Quand le prix de la farine de froment s'élève, on peut y substituer partiellement, dans le pain, des farines de qualité inférieure ; chacun peut aussi diminuer un peu sa consommation de pain, en mangeant plus de pommes de terre, de légumes, etc.

Pour chaque denrée, la diminution de la demande, à mesure que les prix s'élèvent, est d'autant plus marquée, qu'il est plus facile d'y substituer d'autres denrées. Il arrive parfois qu'un produit dont la demande décroissait très légèrement, à mesure que le prix s'élevait jusqu'à un certain chiffre Oa, ne soit presque plus demandé dès que ce prix est dépassé ; ce fait s'explique le plus souvent par l'existence d'un succédané qui rend les mêmes services et qui peut

être obtenu à ce prix limite, en quantité suffisante. Quand le prix Oa est dépassé, une partie des demandeurs remplacent le premier produit par le second ; pratiquement donc, si l'offre du premier produit, au prix Oa, se trouve inférieure à la demande Aa, cela ne fera pas monter le prix sensiblement au-dessus de Oa, parce que les demandes non satisfaites à ce prix se reporteront sur le succédané, par l'effet de la loi de substitution.

On explique par des considérations analogues comment la demande des *qualités supérieures*, parmi les produits propres à satisfaire un même besoin, se règle sur l'importance du sacrifice que le public est disposé à faire pour bénéficier de la *différence de qualité*. Je suppose que la demande de viande de qualité moyenne soit représentée par la courbe EF. La courbe de la demande de filet de bœuf, s'il n'existait pas d'autre viande, serait représentée par une ligne E′F′ un peu plus élevée ; en effet, toutes choses égales d'ailleurs, le public, pour un même prix Om, consommerait une quantité un peu plus grande (mM′ au lieu de mM) d'une viande plus tendre et plus délicate. Or, l'offre de morceaux ordinaires, que nous représenterons par la ligne AB, est infiniment plus grande que celle de filet de bœuf A′B′. Par suite, si les deux demandes étaient indépendantes l'une de l'autre, il y aurait un écart énorme entre les prix Or et Os' résultant, pour chacun des deux produits, des conditions d'offre et de demande qui lui sont propres. Mais il est certain que la demande $S's'$ de filet de bœuf, qui répondrait au prix Os' dans l'hypothèse où il n'existerait pas d'autre viande, ne se maintiendra pas du moment où, moyennant le prix Or, on peut satisfaire le besoin de manger de la viande. En pratique, le prix courant de la viande ordinaire se fixera d'après la demande totale et l'offre totale de viande de toute nature ; puis il s'établira une demande spéciale de filet de bœuf, réglée uniquement par le *supplément* de prix qu'un certain nombre de consommateurs sont disposés à payer, pour avoir du filet au lieu d'une viande moins délicate. Pour représenter la demande ainsi déterminée, il faudrait tracer une courbe ayant comme abscisses les valeurs de ce *supplé-*





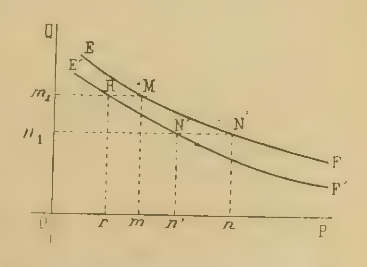
ment, P′-P, et comme ordonnées les quantités de filet demandées pour chacune d'elles. Le chiffre auquel se fixera le supplément de prix à payer pour avoir du filet dépendra de la forme de cette courbe et de la quantité de filet disponible : il pourra devenir très bas, soit O*t*, ou très élevé, soit O*v*, selon que la quantité de filet mise en vente, laquelle dépend uniquement du nombre de bœufs tués, sera représentée par T*t* ou par V*v*, car, selon qu'elle sera plus ou moins considérable, il faudra attirer plus ou moins de demandes pour la débiter ; on sait combien l'écart de prix entre les bas morceaux et les morceaux de choix est plus grand, en fait, dans les centres riches que dans les campagnes reculées. La grande facilité de *substituer* de la viande ordinaire au filet de bœuf, dans l'alimentation, modifie donc les conditions de la demande de cette dernière marchandise, de telle sorte que le prix n'est nullement celui qui s'établirait, en raison de la rareté du produit, si cette facilité n'existait pas.

La loi de substitution produit des effets encore bien plus étendus, dès que l'homme, ayant satisfait ses besoins absolument impérieux, dispose de ressources suffisantes pour se donner du superflu. Il peut alors appliquer ce superflu à satisfaire plus largement tel ou tel de ses besoins et reporter sa demande, à son gré, des produits répondant à l'un sur les produits tout différents répondant à l'autre. Si les loyers sont tellement chers qu'un sacrifice annuel notable permette d'accroître son logement seulement dans une mesure très minime, beaucoup de gens mal logés aimeront mieux consacrer leurs disponibilité à améliorer sensiblement leur nourriture ou leur habillement qu'à se procurer un appartement à peine préférable au leur ; c'est un cas malheureusement trop fréquent à Paris. Pratiquement, tous les jours, beaucoup de mères de famille dans une situation modeste se demandent si elles ajouteront un morceau de viande au dîner ou si elles réserveront l'argent qu'il coûterait pour renouveler les vêtements d'un enfant ; beaucoup de gens riches hésitent entre un voyage ou un abonnement à un théâtre. Jusqu'à tel prix, l'une de ces satisfactions sera préférée ; mais l'autre le sera, si ce prix est dépassé. Ainsi, les demandes de tous les produits peuvent se substituer dans une certaine mesure les unes aux autres, et celles qui ne peuvent recevoir satisfaction, à cause de l'élévation de certains prix, se reportent sur d'autres objets.

Plus souvent encore, quand la baisse des prix permet de satisfaire un besoin à moindres frais, les ressources ainsi rendues disponibles servent à en satisfaire un autre. C'est ce qui explique que

le prix de chaque objet réagisse sur la consommation de tous les autres ; quand les vêtements sont moins chers, on s'habille mieux sans doute, mais on consacre aussi une partie de l'économie réalisée à mieux se loger ou à mieux se nourrir.

Les *habitudes* exercent, à cet égard, une influence considérable. Lorsque le public est accoutumé à faire entrer une certaine denrée dans sa consommation dans une proportion déterminée, il change difficilement son régime, de sorte qu'il faut un écart énorme de prix pour amener une modification sensible dans la quantité demandée. C'est ainsi qu'une récolte insuffisante ou surabondante de blé ou de raisin fait varier énormément les prix, parce que la tendance naturelle de chaque consommateur est de conserver à peu près son alimentation ordinaire, en répartissant sur l'ensemble de sa dépense les effets de la gêne qui résulte du renchérissement du pain ou du vin, ou inversement le bénéfice dû au bon marché de ces denrées ; *il faut* donc que les prix varient beaucoup, pour éliminer certains consommateurs ou pour en attirer de nouveaux, de manière à ramener la demande au niveau de l'offre. Mais si la production de la vigne, par exemple, éprouve une diminution qui se prolonge pendant plusieurs années, comme cela est arrivé en France au moment du phylloxéra, et si les droits de douane empêchent la production étrangère d'y suppléer, peu à peu une partie des consommateurs qui au début s'obstinaient à boire du vin, si cher qu'il fût, s'habituent à la bière, au cidre, à l'eau, aux spiritueux ; il se produit alors une réduction de la demande de vin qui atténue l'écart des prix. Au début, lorsque la courbe de la demande était représentée par EF, la réduction de la production, de la quantité habituelle Om_1 à une quantité un peu inférieure On_1, amenait une hausse considérable du prix, de Om à On ; si la production ne remonte pas, la courbe de la demande, se modifiant avec les habitudes du public, descend au niveau E′F′ ; avec la même production réduite On_1, le prix revient à un chiffre intermédiaire entre Om et On, soit On'. Si ensuite la production revient au niveau antérieur Om_1, elle ne trouve de débouchés, avec la demande réduite E′F′, que moyennant une baisse des prix jusqu'à Or ; c'est à proprement parler ce phénomène qui a engendré la mévente des vins du Midi après la reconstitution du vignoble. Inversement, en cas d'abondance soutenue, des gens



pour qui une denrée était un luxe prennent l'habitude d'en faire un usage courant ; par suite, la baisse des prix, qui au début devait être très forte pour permettre d'écouler toute la production, s'atténue progressivement. Ainsi, la modification des prix modifie peu à peu l'importance de la demande répondant à chaque prix, à mesure que le jeu de la loi de substitution est rendu plus facile par le changement des habitudes.

Il importe de ne pas confondre *la modification de la courbe de la demande*, amenée par un changement des habitudes, avec la modification dans l'importance des demandes *formulées* qui se produit quand le prix change, non pas parce que les dispositions du public se modifient, mais parce que certaines demandes, restées jusque-là à l'état latent, apparaissent dès que la situation des cours donne aux personnes qui n'exprimaient pas jusque-là leurs désirs l'espoir de les satisfaire.

La loi de satiabilité et la loi de substitution n'agissent pas seulement sur la demande des objets directement destinés à la consommation ; elles agissent aussi sur celle des matières premières ou des instruments nécessaires à leur fabrication. D'abord la demande de ceux-ci est réglée par la marche des industries productrices, et cette marche elle-même dépend des besoins et des goûts des consommateurs soumis à ces deux lois ; puis, d'autre part, les procédés employés pour leur fournir un même objet ou un même service peuvent différer dans une très large mesure.

En premier lieu, la demande de houille, par exemple, est liée à celle de tous les produits industriels, notamment du fer. La demande de fer, à son tour, est liée à celle de bâtiments : en effet, les constructions indispensables au logement des habitants d'un pays exigent une certaine quantité de métal ; mais la quantité consommée peut s'accroître beaucoup, si le bas prix du fer fait descendre le coût des constructions suffisamment pour provoquer l'occupation d'édifices plus vastes par les familles qui n'ont que le logement strictement nécessaire ; elle croîtra plus encore, si le fer devient assez bon marché pour se substituer économiquement à la pierrre et au bois, dans l'ossature des édifices. Ainsi, à un prix plus bas du fer répond une demande de métal plus grande pour la construction. Or, la fabrication du fer consomme énormément de houille ; le prix de la houille influe donc puissamment sur celui du fer, et par suite exerce une répercussion sur le développement de sa consommation. On voit comment, dans la courbe de la demande de houille, l'augmen-

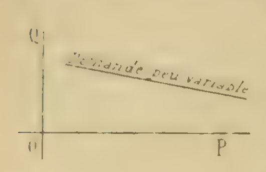
tation de la quantité demandée correspondant à une diminution donnée du prix dépend, non seulement du développement possible de la consommation de combustible pour la satisfaction directe de nos besoins de chauffage, mais encore de l'essor que peuvent prendre, à mesure que le prix de la houille baisse, la métallurgie et toutes les autres industries sur la prospérité desquelles ce prix exerce une influence notable.

D'un autre côté, les marchandises diverses, objets ou services, ne se substituent pas les unes aux autres seulement dans la consommation, mais aussi comme moyen de production. Or, le prix limite jusqu'auquel l'emploi de telle matière première, de tel outillage, des services de tel corps de métier est plus avantageux, dans une production déterminée, que le recours à un procédé plus ou moins différent, varie avec la situation de l'art industriel, de sorte que les conditions dans lesquelles joue la loi de substitution, pour tous les objets de trafic servant surtout à en produire d'autres, dépend essentiellement des découvertes ou des inventions qui surgissent chaque jour.

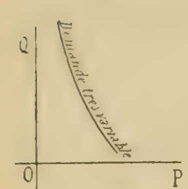
B. — Formes diverses de la courbe de la demande ; rente des acheteurs. — Les développements dans lesquels nous venons d'entrer montrent que la courbe de la demande peut présenter des formes très variables. Cependant il est certain que les ordonnées de cette courbe ne varient jamais dans le même sens que les abscisses ; tout au plus en seraient-elles indépendantes. Il se peut que la demande n'augmente pas ou presque pas, quand le prix d'un produit ou d'un service diminue ; en tout cas *elle ne diminue jamais*, car le fait qu'un besoin peut être satisfait plus facilement ne le fait pas disparaître. On a voulu voir une exception à cette règle dans les diamants, dont la cherté fait, dit-on, tout le mérite : il serait possible en effet, quoique ce ne soit pas certain, que le diamant fût moins employé à la parure des millionnaires s'il était bien moins cher ; mais la demande de cette clientèle, nécessairement restreinte, ne disparaîtrait que parce qu'en devenant accessible aux petites bourses, le diamant serait devenu d'un emploi commun, ou autrement dit, une demande fort limitée cesserait de se produire, parce qu'une demande bien plus considérable se serait manifestée le jour où l'abaissement du prix lui aurait permis de recevoir satisfaction.

On cite parfois les cercueils ou les tonneaux comme des objets dont la demande, déterminée à chaque moment par la mortalité ou par l'abondance de la récolte serait, indépendante du prix. Sans doute, la demande de ces objets varie peu avec le prix. Cepen-

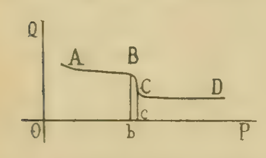
dant, il est probable que le luxe des doubles cercueils se répand, quand leur prix est moindre ; il est certain que les vignerons utilisent tous les récipients vieux ou d'un usage médiocre, que parfois même ils livrent presque pour rien une partie de leur récolte à la consommation immédiate, quand les tonneaux atteignent un prix tel qu'il y ait un avantage notable à en acheter le moins possible. A un moment donné, la quantité demandée de ces objets varie peu en fonction du prix ; elle varie néanmoins.



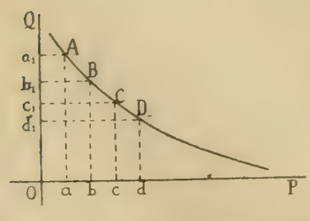
Inversement, il y a des produits pour lesquels la moindre variation du prix fera varier énormément la quantité demandée, parce qu'il est très facile de s'en passer, surtout si aucun intérêt d'amour-propre n'empêche de le faire.



Il existe quelques marchandises pour lesquelles les deux cas, celui de la demande presque fixe et celui de la demande très variable, se rencontrent alternativement ; après avoir très peu varié, quand le prix croissait jusqu'à une certaine limite Ob, la demande diminuera énormément quand cette limite sera atteinte, pour redevenir ensuite presqu'invariable. Le saut brusque qui se produit, lorsque la quantité demandée tombe de Bb à Cc, vient de ce qu'entre Ob et Oc, on a franchi le prix limite auquel cesse l'un des usages qui donnaient lieu à une demande importante du produit en question. Si par exemple l'alcool descendait au-dessous du prix pour lequel il y a équivalence entre lui et les essences de pétrole pour la mise en marche des moteurs à explosion, il se pourrait qu'au moment où serait franchie cette limite, il se produisît brusquement une augmentation très notable de la consommation.



Mais la forme la plus ordinaire est celle d'une courbe tournant sa convexité vers l'origine des coordonnées. Cette forme suppose qu'à des réductions de prix successives égales, $dc = cb = ba$, répondent des augmentations croissantes dans la quantité demandée, $d_1c_1 < c_1b_1 < b_1a_1$. Il est facile de se rendre compte que c'est ainsi que les choses se passent ordinairement.



S'il s'agit d'un objet destiné à la consommation directe, à

mesure que le prix baisse, il devient accessible à des consommateurs moins riches. Or, c'est un fait bien connu que, quand on descend l'échelle des fortunes, tant que l'on n'est pas arrivé à la limite où commence la misère, ce sont les échelons les plus bas qui correspondent au plus grand nombre de personnes. Il existe bien plus de familles ayant un revenu compris entre 5.000 et 10.000 francs qu'il n'y en a dont le revenu dépasse 10.000 francs ; aussi, bien que l'écart de prix nécessaire pour faire passer un objet de l'usage habituel des millionnaires à celui des familles qui ont 10.000 francs de rente soit très inférieur à celui qu'il faut pour rendre accessibles aux familles ayant 5.000 francs de rente ce qui l'était seulement à celles qui en ont 10.000, la seconde réduction développe la consommation infiniment plus que la première. Si des réductions nouvelles rendent l'usage du même produit habituel aux ouvriers aisés, dont le gain annuel est compris entre 2.000 et 3.000 francs, puis à ceux qui gagnent de 1.000 à 2.000 francs, c'est par masses énormes que le nombre des consommateurs s'accroît. De même, dans chaque classe de consommateurs, le premier abaissement qui avait permis d'aborder une consommation à titre exceptionnel, les jours de fête, est loin de répondre à une demande égale à celle qui se révèlera quand, par un abaissement peut-être égal, cette consommation pourra devenir d'un usage courant. C'est uniquement quand une denrée est devenue la nourriture habituelle de toute la population, comme le pain chez nous, que la loi se renverse et qu'un abaissement nouveau de prix ne produit plus d'écart notable dans les quantités vendues, à moins d'être extrêmement marqué ; dans ce cas, en effet, il n'y a plus guère de nouveaux consommateurs à attirer, et le débit ne peut plus être accru que par une baisse suffisante pour rendre le produit utilisable dans des emplois nouveaux, tel que celui du blé pour la nourriture des animaux.

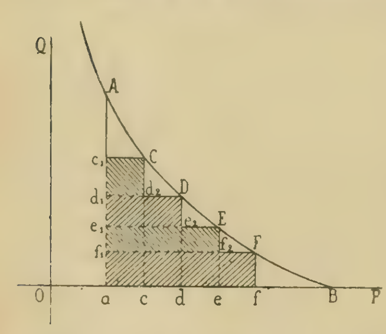
Il en est de même pour les matières premières ou pour les objets destinés à être employés dans l'industrie. Les emplois qui ne sont possibles qu'à des prix très bas sont précisément ceux qui répondent aux consommations les plus grandes ; par exemple, les débouchés de la houille s'accroissent énormément, quand on arrive à des prix assez réduits pour permettre à la grande industrie métallurgique de se développer dans un pays.

C'est ce qui fait qu'on figure habituellement la demande par une courbe convexe vers l'origine des coordonnées. Mais, si cette forme est sans aucun doute celle qui répond au plus grand nombre de cas, elle ne représente pas une loi absolue. La seule

loi sans exceptions, c'est que jamais la courbe de la demande n'est telle qu'à des prix plus élevés répondent des quantités demandées plus considérables.

L'examen des courbes tracées dans ces conditions met en évidence les conséquences de la loi de l'unité de prix. En vertu de cette loi, toutes les demandes qui sont satisfaites reçoivent satisfaction au *prix unique* résultant de la situation du marché. Tous les acheteurs qui eussent eu les moyens et la volonté de maintenir leur demande à un prix plus élevé réalisent ainsi une économie qui constitue un bénéfice véritable, précisément égal à l'écart entre la valeur d'usage que le produit a pour eux et la valeur d'échange répondant au prix jusqu'auquel le cours doit descendre pour attirer un nombre d'acheteurs en rapport avec la quantité offerte. C'est là un fait fort important au point de vue social, et dont nous aurons particulièrement à tirer de nombreuses conséquences dans l'étude spéciale des péages et des tarifs de chemins de fer, que nous ferons ultérieurement. Nous croyons donc utile de nous y arrêter un moment.

Soit Oa le prix qui s'est établi sur le marché, et AB la courbe de la demande. Pour la facilité du raisonnement, remplaçons cette courbe continue par une ligne brisée, en supposant que les prix ne puissent varier que par fractions d'une certaine importance et qu'ils passent sans transition de Oa à Oc, de Oc à Od, etc. La quantité Aa, vendue au prix Oa, se compose : 1° de la quantité $af_1 = \mathrm{F}f$, qui eût trouvé amateur au prix Of ; 2° de la quantité $f_1e_1 = f_2\mathrm{E}$, qui se fût vendue au prix de Oe et ne se fût pas vendue au prix Of ; 3° de la quantité $e_1d_1 = e_2\mathrm{D}$, qui se fût vendue au prix Od et pas au prix Oe, — et ainsi de suite jusqu'à la quantité $c_1\mathrm{A}$, qui se vend au prix Oa et ne se fût vendue à aucun des prix supérieurs.



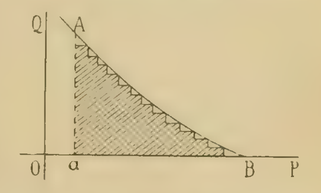
Les acheteurs qui fussent allés jusqu'au prix Of, c'est-à-dire pour lesquels la marchandise a une valeur d'usage égale à Of, font une économie qui, pour chaque unité achetée par eux au prix Oa, est représentée par Of — Oa = fa. Multipliant cette économie par la quantité correspondante Ff, on obtient le bénéfice total de cette fraction des acheteurs ; on voit qu'il est représenté par la surface

du rectangle Ff_1af, qui a pour base la différence entre le prix qu'ils étaient prêts à payer et celui qu'ils payent, et pour hauteur la quantité sur laquelle ils réalisent ce gain.

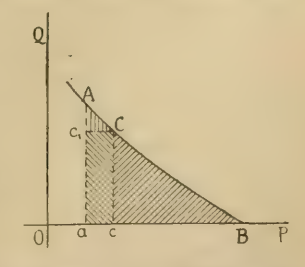
De même, les acheteurs qui eussent consenti à payer le prix O*e*, mais non le prix O*f*, et qui se trouvent payer O*a*, économisent une somme O*e* — O*a* = *ae* par unité achetée ; comme la quantité correspondante est Ef_2, le bénéfice total de ce groupe est figuré par la surface du rectangle $Ee_1f_1f_2$.

De même encore, les acheteurs pour lesquels le prix limite eût été O*d* réalisent une économie représentée par $Dd_1e_1e_2$; ceux pour qui le prix limite était O*c* gagnent $Cc_1d_1d_2$. Enfin ceux pour lesquels c'est O*a* qui est le prix limite ne gagnent rien, puisque ce prix est précisément celui qui représente, pour eux, un sacrifice équivalent à l'avantage d'acquérir la marchandise en question et au-dessus duquel ils ne l'eussent pas achetée.

Ainsi, le bénéfice total des acheteurs est représenté par la surface $c_1Cd_2De_2Ef_2Ffac_1$. Mais il est évident que si, au lieu de raisonner sur 5 prix allant en croissant à partir du prix du marché O*a* tout en restant inférieurs au prix OB pour lequel toute demande cesserait, nous avions raisonné sur 10 prix, nous aurions reconnu de même que le bénéfice des acheteurs eût été représenté par la surface que limite une ligne brisée bien plus rapprochée de la courbe AB. Si nous admettons qu'il puisse être formulé des demandes à 20 prix différents, la ligne brisée se rapprochera encore davantage de la courbe. Si enfin, conformément à la réalité, nous supposons que les prix puissent varier d'une manière presque continue, de telle sorte que la demande soit représentée par une courbe également continue, nous voyons que le total des économies qui constituent le bénéfice des acheteurs est représenté par le triangle curviligne A*a*B.



Quand le prix d'une marchandise diminue, quand il descend par exemple de O*c* à O*a*, tous les acheteurs qui payaient auparavant le prix O*c* économisent la réduction unitaire *ac* ; pour la quantité totale C*c*, leur bénéfice s'accroît du rectangle c_1Cca. Les nouveaux acheteurs attirés par la réduction de prix, qui absorbent la quantité supplémentaire vendue Ac_1, réalisent un bénéfice représenté par le triangle curviligne Ac_1C. Ce bénéfice se



répartit d'ailleurs très inégalement entre eux ; le bénéfice par unité achetée varie en effet depuis un gain très voisin de Cc_1, réalisé par l'acheteur que la moindre baisse eût suffi à attirer, jusqu'au gain presque nul de celui pour lequel Oa est le prix limite au-dessus duquel il n'eût pas acheté l'objet ou le service en question parce qu'il n'y eût plus trouvé avantage.

Certains économistes ont donné au bénéfice ainsi réalisé le nom de *rente des acheteurs*, que nous lui conserverons. Ce n'est pas du tout un bénéfice fictif et imaginaire. Les acheteurs qui eussent payé au besoin les prix Oc, Od, Oe etc., estimaient que les quantités qu'ils eussent achetées à ces prix les valaient pour eux. Ce sont donc ces divers prix qui mesurent l'avantage que ces acheteurs se procurent, en obtenant les quantités correspondantes de la marchandise en question ; puisqu'ils ne payent que le prix Oa, ils bénéficient réellement de la différence. C'est grâce aux bénéfices ainsi réalisés sous forme d'économies, à mesure que le prix des objets de première nécessité diminue par l'effet des progrès de l'art industriel, qu'un nombre de plus en plus grand de familles peuvent étendre leurs consommations, même si leurs ressources n'augmentent pas : celles qui eussent eu les moyens de subvenir à leurs besoins principaux, avec les prix anciens, peuvent affecter l'excédant devenu disponible à des dépenses de luxe ; celles qui n'eussent pas pu acquérir les aliments essentiels en quantité suffisante cessent de souffrir de la faim ou du froid, et d'autres, que la misère eût détruites, subsistent et se multiplient. Sans doute, personne n'apprécie plus, tant on y est habitué, l'énorme bénéfice que chacun de nous réalise en obtenant, moyennant un prix qui représente une fraction du salaire le plus modique, les aliments simples que les premiers hommes ne se procuraient que par un labeur des plus pénibles, et qu'on était trop heureux alors d'acquérir moyennant un prix correspondant à ce labeur. C'est cependant ce bénéfice qui constitue le plus clair du gain dû aux progrès de la civilisation, au point de vue matériel.

III. Lois de l'offre. — De même que la demande d'un objet dépend de l'étendue des besoins auxquels il répond et des sacrifices que chacun de ceux qui éprouvent ces besoins est prêt à s'imposer pour y satisfaire, l'offre, à un moment donné, dépend des quantités existantes de la marchandise en question et du prix auquel chacun de ceux qui en détiennent une partie est disposé à s'en dessaisir. Seulement, pour la très grande majorité

des marchandises, la quantité existante n'est une des *données* du problème que si l'on envisage *un temps très court*. Presque toutes, en effet, sont produites par l'industrie humaine, et le développement des entreprises qui les produisent est déterminé par la quantité de produits que les entrepreneurs peuvent écouler dans des conditions rémunératrices. Dès lors, si l'on considère une période suffisamment longue pour que l'importance de la production puisse se modifier, *ce n'est plus le prix qui se règle sur la quantité existante, c'est la quantité offerte qui se règle d'après les débouchés*. A chaque instant, ceux qui détiennent les stocks existants fixent le prix auquel ils consentiraient à les céder, non pas d'après l'intérêt qu'ils attachent à conserver un approvisionnement pour des besoins plus ou moins lointains, mais d'après les facilités qu'ils auront à le remplacer au moyen des produits identiques que l'industrie fournit régulièrement, en sorte que ce sont les conditions de la production qui deviennent l'élément essentiel sur lequel se règle l'offre. Ce cas n'est plus seulement fréquent, il devient absolument général, lorsqu'il s'agit de la vente de services et non d'objets ; ce sont toujours les conditions de la production qui règlent l'offre, puisque les services ne préexistent pas et sont produits au moment même où ils donnent satisfaction aux besoins de l'acquéreur.

Nous allons donc commencer par étudier le cas le plus fréquent, en recherchant quelle influence les conditions de la production d'une marchandise exercent sur les prix auxquels elle est offerte ; nous examinerons ensuite seulement le cas exceptionnel des marchandises dont la quantité est limitée et ne peut pas être accrue par l'industrie humaine.

Au point de vue de leur influence sur les prix, les conditions de la production peuvent être divisées en quatre cas principaux : celui de la production libre, avec prix de revient indépendant de la quantité produite ; celui où la production, tout en restant libre, devient plus coûteuse à mesure que la quantité totale à produire augmente ; celui où il y a monopole ; enfin celui où le prix de revient diminue quand la quantité produite dans un même établissement augmente, de telle sorte que les avantages de la production en grand engendrent un quasi-monopole. Nous tenons à constater tout de suite un fait sur lequel nous reviendrons plus utilement quand nous aurons examiné ces divers cas : c'est qu'en pratique, ils sont loin de pouvoir être ainsi séparés, car presque toutes les productions présentent à la fois plusieurs des caractères différents que nous venons d'énumérer. Mais, selon

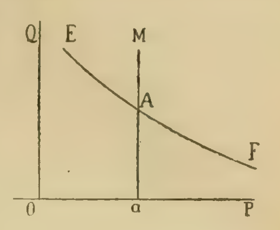
que l'un ou l'autre d'entre eux prédomine plus ou moins, la détermination du prix des produits obéit plus ou moins complètement aux lois établies en se plaçant dans l'une ou l'autre des hypothèses simples que nous allons envisager séparément ; cela suffit pour permettre de se rendre approximativement compte de la manière dont ils se règlent, sous l'influence combinée des diverses circonstances réunies en fait dans chaque espèce.

A. — Marchandises dont la production est libre et le prix de revient indépendant de la quantité produite. — Le premier cas à envisager, parce que c'est le plus simple, est celui des marchandises pour lesquelles la quantité produite croît proportionnellement aux moyens de production employés, de telle sorte que, quand le nombre ou l'étendue des entreprises double ou triple, la quantité de produits obtenus double ou triple. C'est le cas des produits des industries dont les matières premières existent dans la nature en quantité considérable eu égard aux besoins, pour l'exercice desquelles aucun emplacement spécial n'est imposé enfin où les avantages de la production en grand ne sont pas considérables ou du moins cessent de croître dès qu'une entreprise atteint des proportions facilement réalisables dans un grand nombre d'établissements. Dans ces conditions, le *prix de revient* est sensiblement le même pour toutes les entreprises ; on sait que ce nom désigne le montant de la dépense nécessaire, pour obtenir chaque unité d'un produit, en salaires, intérêts du capital, amortissement ou renouvellement du matériel, frais généraux, intérêts des avances faites jusqu'au moment où ce produit pourra être vendu, impôts et assurances contre les risques de toute nature. Si la production est libre, comme c'est le cas le plus fréquent, la quantité de marchandises qui peut être produite moyennant ce prix unitaire, pour être offerte sur le marché, est illimitée.

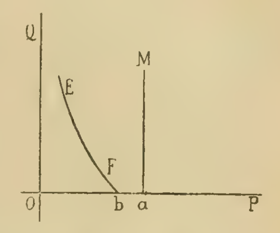
Il est impossible, dès lors, que le prix de vente se tienne sensiblement plus haut. Du moment où, avec un prix de vente donné, les capitaux et le travail peuvent trouver dans une industrie un emploi rémunérateur, tout producteur qui essayerait de tenir ses prix sensiblement au-dessus ne tarderait pas à se voir dépossédé de toute sa clientèle par des concurrents moins exigeants. Le prix de vente ne peut pas davantage se fixer à un niveau inférieur, puisque la production s'arrêterait si elle cessait d'une manière durable d'être rémunératrice.

Dans ce cas, si la longueur Oa représente le prix de revient de chaque unité du produit en question, la courbe de l'offre est

représentée par une ligne verticale indéfinie aM. Le prix de vente est sensiblement égal au prix de revient Oa, et la quantité fabriquée et vendue est celle pour laquelle il y a amateur à ce prix. Elle est représentée par la hauteur Aa du point A où la courbe de la demande EF rencontre la verticale qui figure l'offre.



Si la courbe de la demande rencontrait l'axe des prix en un point b situé à gauche du point a, cela voudrait dire que personne n'est disposé à payer le produit en question au prix qu'il coûte à fabriquer, et le trafic serait nul.



Il va de soi que, même quand la production rencontre partout des conditions également favorables, toutes les entreprises ne donnent pas les mêmes produits avec la même dépense. Certains entrepreneurs, par l'habileté exceptionnelle de leur direction, abaissent leur prix de revient au-dessous du prix de revient moyen qui règle le cours du marché et réalisent un profit. D'autres, par un défaut de vigilance, d'intelligence ou d'énergie, laissent s'accroître leurs frais et se trouvent en perte. *Le bénéfice d'entreprise n'est pas un élément du prix de revient*, puisqu'il est la conséquence de l'écart entre le prix de vente répondant aux conditions moyennes de la production et le prix de revient propre à chaque entreprise. Sans doute, quand on dresse le bordereau des prix d'un marché de travaux publics, on a coutume d'ajouter 10 0/0 aux prix élémentaires, pour faux frais et bénéfices ; mais ces 10 0/0 ne répondent pas à un bénéfice auquel l'entrepreneur ait *droit* ; ils constituent seulement la majoration nécessaire pour couvrir les frais généraux, les risques, les impôts, en laissant une certaine marge de bénéfices possibles à l'entrepreneur habile. Une majoration analogue, plus ou moins élevée suivant les cas, est un élément du prix de revient, puisque, si elle ne figurait pas parmi les charges que le prix de vente couvre, personne ne voudrait assumer les soucis et les risques du métier d'entrepreneur ; mais le bénéfice spécial de chaque entreprise est tout autre chose.

Nous reviendrons, dans le Chapitre suivant, sur les influences qui déterminent l'importance de la *marge pour bénéfices* entrant ainsi dans le prix de vente, en même temps que sur la détermination du taux des salaires et de l'intérêt qui en est l'élément

principal. Tout ce que nous voulons constater, quant à présent, c'est que le prix de vente est règlé par l'ensemble de ces éléments, tels qu'ils résultent de la situation générale du marché et de la concurrence entre tous les individus disposés à participer à la production comme travailleurs, capitalistes ou entrepreneurs. Sans doute, l'égalité des conditions de production, que suppose notre raisonnement, ne se rencontre jamais d'une manière absolue : il y a toujours quelques différences, dans les avantages respectifs des diverses situations que peuvent occuper les établissements similaires, en raison desquelles la réalisation d'un profit est plus facile pour certains entrepreneurs que pour les autres. Mais, tant que cet écart reste faible, tant qu'il ne dépasse pas la marge dans laquelle se meuvent ordinairement les profits ou les pertes des industries similaires, il ne permet pas à ceux qui en profitent d'éliminer la concurrence des autres ; il leur donne seulement la possibilité d'étendre un peu leurs affaires, en offrant leurs produits avec une de ces légères réductions qui ne sont nullement en contradiction avec le principe de l'unité de prix fonctionnant avec le degré d'approximation qu'il comporte pratiquement en dehors des Bourses.

Nous examinerons, dans le paragraphe suivant et dans le chapitre IV, ce qui arrive quand les différences de situation des entreprises deviennent assez importantes pour modifier les conditions de la concurrence en engendrant une rente.

Dans un très grand nombre d'industries, il est impossible de dégager le prix de revient d'un produit en particulier, parce que les opérations au moyen desquelles il est obtenu fournissent à la fois plusieurs marchandises dont la production est *solidaire*, de sorte qu'il n'existe aucun moyen de séparer les dépenses faites pour l'une des dépenses faites en vue de l'autre. L'exemple classique est celui du gaz d'éclairage et du coke, qui a beaucoup embarrassé autrefois quelques économistes.

On peut se rendre compte de la manière dont les choses se passent dans ce cas, pour la détermination des prix, en considérant l'un des deux produits, le coke par exemple, comme un résidu de la fabrication de l'autre On peut alors prendre comme prix de revient du gaz la dépense à faire pour obtenir chaque mètre cube, diminuée du prix de vente du coke correspondant. La quantité de coke fabriquée ne se réglant pas sur les besoins des consommateurs de coke, mais sur ceux des consommateurs de gaz, c'est le prix de vente de ce résidu qui doit se règler sur les débouchés ; il

descend aussi bas qu'il le faut, pour que la demande absorbe toute la quantité offerte en raison du développement de la production du gaz. La somme à déduire du prix de revient du mètre cube de gaz, comme recette provenant de l'utilisation du résidu coke, diminue à mesure que la consommation du gaz se développe si le besoin de coke ne se développe pas proportionnellement, puisqu'il faut baisser le prix du coke pour trouver à s'en débarrasser ; il en résulte une légère augmentation des frais de production du gaz. Ces frais diminuent, au contraire, quand le coke se vend mieux (1).

Dans la fabrication du coke destiné aux hauts-fourneaux, qui ne peut s'obtenir par la distillation de la houille en vase clos, c'est le gaz dégagé qui constitue un résidu. Ce résidu était presque sans valeur, jusqu'à ces derniers temps, parce que la nécessité de le brûler immédiatement ne permettait de l'utiliser qu'en partie, pour les besoins locaux ; il prend aujourd'hui une valeur sérieuse, depuis que les distributions d'énergie électrique permettent d'alimenter toute une région avec la force motrice produite au point où l'on dispose d'un combustible à bas prix. Dans beaucoup d'industries, on produit des résidus utilisables qu'on arrive à céder pour rien ; parfois, on va jusqu'à payer pour en être débarrassé, la demande n'arrivant pas à absorber la production, même quand le prix tombe à zéro.

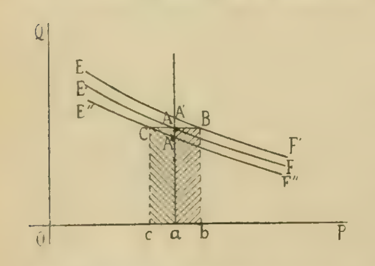
De même, en agriculture, la production de la viande est solidaire de celle de la laine et du cuir. Ces produits jouaient autrefois un rôle important dans les revenus de la culture en Europe ; ils ne constituent plus qu'un sous-produit dont la faible valeur atténue très légèrement le coût de production de la viande, depuis que l'Australie et l'Amérique du sud alimentent le marché au moyen des laines et des peaux d'animaux élevés presque sans frais, en vue de l'exportation de ces matières premières. Pour les éleveurs de ces pays exportateurs, c'est au contraire la viande qui est un résidu sans valeur.

(1) On peut dire que les prix de vente et les quantités vendues sont déterminées par un système de 4 équations à 4 inconnues. Soient p et p_1 les prix, q et q_1 les quantités pour le gaz et pour le coke. La demande de chacun de ces deux produits est absolument indépendante de celle de l'autre ; le lien qu'elle établit entre le prix et la quantité vendue, pour chacun des deux, fournit deux équations, $f(p,q) = o$ et $f(p_1,q_1) = o$. Les quantités produites sont proportionnelles l'une à l'autre ; donc $q = kq_1$. Les frais à faire pour obtenir une quantité q de l'un des produits, et par voie de conséquence une quantité q_1 de l'autre, sont proportionnels à cette quantité et doivent être couverts par le prix de vente total des deux produits ; donc, on a une quatrième relation de la forme $pq + p_1q_1 = mq$. Ces quatre conditions déterminent les prix p et p_1 et les quantités produites q et q_1.

La multiplicité des sous-produits obtenus en utilisant les résidus d'un grand nombre de fabrications amène un enchevêtrement des industries qui rend impossible de dégager pratiquement le prix de revient de chaque marchandise. Mais la proportion dans laquelle chacune est obtenue est déterminée par les conditions techniques de la production ; le développement de cette production est réglé par la condition que la totalité des produits puisse être vendue à un taux rémunérateur, le prix de vente respectif de chacun d'eux résultant de la demande qui lui est propre. Le problème est plus compliqué ; mais l'offre reste déterminée par les frais de la production, du moment où celle-ci reste soumise au régime de la libre concurrence (1).

Nous pouvons donc poursuivre l'étude des particularités que peuvent présenter les prix de vente réglés sur les prix de revient, sans que la solidarité existant entre des productions diverses, dans bien des cas, fasse perdre leur caractère de généralité aux observations présentées en nous plaçant dans l'hypothèse d'une production unique, afin de simplifier notre exposé.

La première de ces observations, c'est que la fixité du prix de revient ne suffit pas à assurer la fixité du prix de vente, quand la demande subit des variations un peu rapides. Supposons que la demande augmente et passe, dans un délai assez court, de EF à E'F'. En général, la production ne peut pas se développer avec une rapidité égale. Au premier moment, la quantité offerte ne change pas sensiblement et reste égale à aA ; la concurrence des demandeurs fait alors monter le prix au chiffre Ob, pour lequel il existe maintenant une demande égale à cette offre ; les producteurs réalisent alors un bénéfice exceptionnel, représenté pour chaque unité par ab, et pour l'ensemble de la production Aa par la surface ABba. Mais aussitôt, la situation exceptionnellement prospère de l'industrie en question détermine les entrepreneurs en exercice à



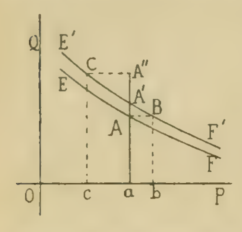
(1) Algébriquement, on a un système d'équations comportant un nombre d'inconnues double du nombre n des marchandises obtenues, savoir : les quantités produites et les prix de vente de chacune d'elles. Un nombre d'équations égal, 2 n, est fourni : 1° par l'équation de la demande de chacune des n marchandises ; 2° par le rapport de la quantité du produit principal fabriquée à la quantité obtenue de chacune des n — 1 autres marchandises ; 3° par la condition que le prix total de vente de tous les produits couvre l'ensemble des frais.

accroître leurs moyens de production et en suscite de nouveaux ; l'élévation du prix de vente permet de développer les affaires, en attirant des capitaux et de la main d'œuvre par une rémunération un peu supérieure au taux courant dans les autres industries. La production croît rapidement et, à mesure, le prix baisse ; il revient au taux normal Oa, quand la production atteint la quantité aA′ pour laquelle il y a preneur à ce prix.

Inversement, si la demande diminue de manière à être représentée par la courbe E″F″, au premier moment, l'industrie continue à produire la quantité aA ; elle ne trouve à l'écouler qu'en réduisant ses prix au chiffre Oc, pour lequel cette quantité trouve encore preneur, et en subissant par suite une perte représentée par la surface CAac. Une crise éclate dans cette industrie et se prolonge jusqu'à ce que la production soit réduite au niveau aA″, représentant la quantité qui peut être écoulée à un taux rémunérateur dans les conditions nouvelles. Seulement, en général, une réduction est plus lente à réaliser qu'une augmentation. Même quand toutes les entreprises sont en perte depuis quelque temps, elles ne se liquident pas spontanément. Les entrepreneurs s'efforcent d'abord de réduire leur prix de revient, en diminuant les salaires et les intérêts qu'ils paient, jusqu'à ce qu'une partie du travail et du capital employés dans l'industrie engorgée aient cherché et trouvé un autre emploi. Mais, avant de se résigner à un changement pénible ou onéreux, les travailleurs et les capitalistes attendent, pour voir si la crise ne sera pas passagère, si la demande ne se relèvera pas. Le capital immobilisé, celui qui a été consacré à construire des usines aménagées spécialement en vue de l'industrie en question, à les pourvoir d'un outillage approprié, est particulièrement difficile à dégager des entreprises en perte et ne peut même jamais en sortir sans un déchet considérable, en sorte que c'est sur lui que porte finalement la partie de la perte qui présente un caractère durable. En effet, chaque industriel se rend compte qu'en cas de liquidation, il ne retirerait de la vente de ses usines et de son outillage fixe que la moitié, le quart, le dixième peut-être de leur coût primitif ; il aime encore mieux se contenter du revenu qu'il peut en tirer, tant que ce revenu n'est pas réduit dans une proportion au moins égale à la perte à subir s'il prenait le parti d'abandonner l'industrie en proie à une crise, pour se livrer à une autre. Ainsi, cette industrie continue longtemps à marcher en perte ; seulement, chaque établissement se restreint peu à peu en cessant de renouveler son matériel, quelques-uns même se ferment l'un

après l'autre, jusqu'à ce que la crise ait pris fin, soit par le relèvement de la demande, soit par la réduction progressive de la production à un niveau en rapport avec les besoins diminués.

Les crises entraînant ainsi des pertes momentanées ou durables se produisent, non seulement quand la demande diminue, mais souvent aussi quand son augmentation a provoqué un essor exceptionnel et trop rapide dans une industrie particulière. Ce fait se rencontre surtout dans les industries, comme la métallurgie, où l'augmentation de la production ne peut être obtenue qu'après un temps assez long. Quand une augmentation rapide de la demande, de EF à E'F', a maintenu les prix pendant un certain temps à un niveau très lucratif O*b*, les usines existantes se développent, de nouvelles se construisent, de sorte qu'au bout de deux ou trois ans, la mise en exploitation de l'outillage nouveau qui s'est créé dans l'intervalle porte brusquement la production, non pas à la quantité nécessaire *a*A', mais à une quantité très supérieure *a*A''. Il faut alors, pour écouler les produits, que les prix descendent à un taux bien inférieur au prix normal, représenté par O*c*. Toute l'industrie subit des pertes que les entrepreneurs les plus habiles peuvent seulement atténuer en ce qui les concerne, et une crise se produit jusqu'à ce que l'équilibre se rétablisse, soit par la liquidation des entreprises les moins solides, soit par un nouvel essor de la demande.



En fait, dans une société en voie de progrès, l'augmentation de la consommation qui se manifeste toujours sur une période un peu longue, même quand elle a subi des temps d'arrêts dans l'intervalle, facilite la liquidation des crises auxquelles certaines industries sont en proie par suite d'un développement trop rapide ; les établissements mal situés, mal dirigés, ou pourvus d'un fond de roulement insuffisant sont les seuls qui périssent. Mais les alternatives de hausse et de baisse, résultant de la marche inégale de la demande et de la production, constituent l'état normal de tous les marchés ; par suite, l'habileté plus ou moins grande à en profiter, à accélérer la vente, même en subissant une certaine perte, quand les prix commencent à baisser, ou au contraire à constituer des stocks en vue de la hausse, suivant les prévisions qu'il est possible d'établir pour un certain avenir, constitue une grande partie du talent des entrepreneurs.

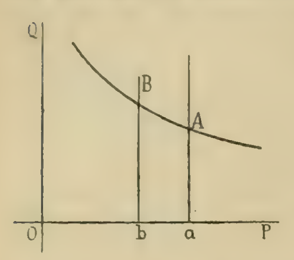
Ces oscillations n'empêchent pas, en tout cas, que ce soit le prix de revient qui règle le prix de vente moyen, et que l'effet des

causes perturbatrices auxquelles sont dus les écarts qui se produisent, dans un sens ou dans l'autre, disparaisse toujours au bout du temps nécessaire pour que l'importance de la production s'adapte aux besoins. Le prix de revient ne détermine pas le prix de vente d'une manière constante et invariable ; mais, dès qu'un écart se produit, cet écart provoque un essor ou un ralentissement du mouvement industriel qui tend à le faire disparaître, de telle sorte que l'égalité du prix de vente et du prix de revient répond et répond seule à une position d'*équilibre stable*. La condition générale nécessaire à la stabilité de l'équilibre, que nous avons indiquée page 80, est remplie puisque, dès que les prix montent, la production, qui détermine l'importance de l'offre, croît jusqu'à ce qu'elle dépasse la demande, tandis qu'elle s'arrête et tombe au-dessous de celle-ci dans le cas contraire.

Le prix de revient de chaque marchandise n'est d'ailleurs nullement fixe, car il va en s'abaissant constamment, grâce aux progrès de l'art industriel. Toutes les fois qu'une *découverte* nouvelle peut être appliquée avec avantage dans une industrie préexistante, c'est qu'elle permet d'obtenir des produits connus avec une dépense moindre que par les procédés antérieurs. Si cette découverte ne peut être exploitée que par un seul entrepreneur, soit qu'il la tienne secrète, soit qu'il ait un brevet, il n'a généralement pas intérêt à faire baisser les cours dans la mesure où le permettrait la diminution du prix de revient, puisqu'aucune concurrence ne l'oblige à faire bénéficier le public de cette diminution. Il réduit un peu son prix de vente, pour étendre ses affaires au détriment de ses concurrents qui n'ont pas la même marge ; mais il garde le bénéfice presque total de l'écart entre son prix de revient et le cours du marché, qui continue à être réglé par le prix de revient des entreprises employant l'ancienne méthode. C'est ainsi que, quand la maison Solvay a commencé à fabriquer en France la soude au moyen du procédé par l'ammoniaque, elle a réalisé au début des bénéfices énormes, en vendant à des prix qui ne tombaient pas beaucoup au-dessous des prix antérieurs.

Mais, au bout d'un certain temps, le procédé nouveau tombe dans le domaine public. Parfois, même auparavant, des inventeurs guidés par les résultats connus découvrent des procédés analogues, donnant une économie équivalente. Soit Oa l'ancien prix de revient et Ob le nouveau ; dès que des entreprises multiples peuvent se constituer dans des conditions permettant de diminuer les frais de production unitaires de la somme représen-

tée par *ab*, la concurrence qui s'établit entre elles ramène le prix du marché de l'ancien chiffre O*a* au chiffre nouveau O*b*, et la production se développe en conséquence, passant de *a*A à *b*B.

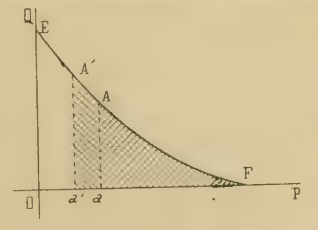


Les entreprises basées sur l'ancien procédé sont alors forcées de vendre, elles aussi, au prix nouveau, inférieur à leur prix de revient. Par suite, elles ne rémunèrent plus que partiellement leur capital ; elles peuvent même être amenées à une liquidation complète, lorsque les recettes réalisées avec le cours nouveau ne suffisent plus à assurer la marche de leurs affaires. Généralement, après une période plus ou moins difficile, le travail et le capital circulant employés jusque-là par elles retrouvent une rémunération répondant au taux normal des salaires et de l'intérêt, car ils se portent vers d'autres industries si celle-là ne peut plus les leur allouer. Quant au capital fixe, il subit une dépréciation définitive, que l'entrepreneur est bien obligé de supporter. Celui-ci n'a en effet le choix qu'entre trois partis : transformer ses procédés, en sacrifiant toute la partie de son ancien outillage qui n'est plus utilisable ; baisser ses prix de vente au niveau des cours répondant à la nouvelle méthode, tout en continuant à fabriquer par l'ancienne méthode plus coûteuse, et faire porter la perte sur la rémunération du capital immobilisé, puisque le capital circulant provenant d'emprunts et le personnel salarié, libres de se porter peu à peu ailleurs, n'ont aucune raison d'en supporter une part quelconque d'une manière durable ; enfin liquider son entreprise, en n'en retirant, comme il arrive toujours en pareil cas, qu'une fraction du capital. Il opte pour celui de ces trois partis qui lui impose la moindre perte.

En tout cas, c'est le prix de revient par le procédé nouveau qui règle désormais seul les prix de vente. Ce procédé ne tarde pas à être seul en usage, l'ancien outillage ne se renouvelant plus à mesure qu'il s'use ; mais, avant même d'être hors d'usage, cet outillage démodé avait perdu une grande partie de sa valeur, puisqu'il ne pouvait plus donner un produit rémunérant son coût initial. L'éventualité d'une brusque dépréciation d'un matériel non encore arrivé au terme normal de son emploi est une des raisons qui obligent à prévoir un amortissement rapide dans toute industrie ; il importe de ne pas oublier que les charges de cet amortissement, entrant dans les calculs de tout entrepreneur prudent, sont un des éléments du prix de revient des produits,

C'est par l'emploi incessant de procédés perfectionnés dus aux applications nouvelles de la chimie et de la mécanique, promptement généralisé dans les conditions que nous venons d'indiquer, que le prix des produits industriels a été constamment en baissant, depuis plus d'un siècle, dans une proportion colossale.

Si l'on envisage l'ensemble d'une industrie dont les produits se vendent ainsi aux environs du prix de revient, on peut dire que le *bénéfice total* qu'en retire la société est constitué par la rente des acheteurs. Tous les services producteurs dont le concours a été nécessaire à son fonctionnement ont été payés au prix courant du marché ; les profits des entrepreneurs qui ont particulièrement réussi ont été compensés plus ou moins complètement par les pertes des autres, et la différence, représentant le bénéfice de l'ensemble des entrepreneurs, n'est que le paiement des soucis qu'entraîne nécessairement le caractère aléatoire de leur rémunération. Dans l'ensemble, les individus qui ont concouru à la production ont obtenu une rémunération qui a pu dépasser à certains moments celle qu'ils eussent trouvée dans un autre emploi, qui lui a été inférieure à d'autres, qui en moyenne n'en a pas différé notablement ; ils ont simplement reçu l'équivalent de ce qu'ils ont fourni. Les seuls bénéfices définitifs fournis par l'emploi donné à leur activité sont ceux que chaque acheteur tire de l'écart entre le prix auquel il paye le produit ou le service obtenu et le prix auquel il l'eût payé plutôt que de s'en passer, bénéfices dont le total est représenté par la surface AaF. Si un progrès technique substitue au prix de revient Oa un prix de revient plus bas Oa', les inventeurs du procédé perfectionné peuvent bien au début s'en réserver le bénéfice ; mais, au bout d'un temps plus ou moins long, le prix de vente s'abaisse et devient égal au nouveau prix de revient ; par suite, la rente des acheteurs s'accroît de la surface A'$a'a$A, tandis que la rémunération des producteurs retombe au niveau répondant au prix courant de leurs services sur le marché.



Cela n'empêche pas, bien entendu, que l'ensemble des producteurs bénéficie des progrès industriels, puisque c'est la masse des produits obtenus qui constitue le total à partager entre eux sous la forme de salaires, d'intérêts, de rente et de profit. Tous les hommes étant consommateurs, en même temps qu'ils sont pro-

ducteurs par leur travail ou par leurs capitaux, il est oiseux de rechercher si c'est à l'un ou à l'autre titre qu'ils bénéficient des progrès en vertu desquels la masse *totale* à partager entre tous augmente. Ce qui est utile, c'est de constater que, sous le régime de la concurrence, le bénéfice des progrès *spéciaux* réalisés dans une industrie particulière ne peuvent pas être réservés d'une manière durable à ceux qui exercent cette industrie et qu'ils se traduisent nécessairement, un peu plus tôt ou un peu plus tard, par un abaissement du prix de vente au profit des consommateurs, c'est-à-dire du public tout entier.

Quelques économistes mathématiciens ont contesté toute valeur aux raisonnements par lesquels nous venons d'établir que le prix de vente des produits est réglé par le prix de revient, en se basant sur ce fait que le taux du salaire et celui de l'intérêt à une époque et dans un pays déterminés, bases du prix de revient, dépendent du prix des produits ; on ne peut donc, disent-ils, les considérer comme les données du problème, quand on recherche comment le prix de vente est déterminé. Cette objection, tirée des actions et des réactions incessantes que tous les phénomènes économiques exercent les uns sur les autres, ne tend à rien moins qu'à nier la possibilité d'étudier séparément un quelconque d'entre eux. La dernière observation que nous venons de faire montre pourquoi elle n'est nullement péremptoire. Sans doute, le coût des services producteurs dépend, dans une large mesure, *du niveau général des prix*, au lieu et à l'époque envisagés ; mais, ce que nous cherchons ici, ce n'est pas comment s'établit l'ensemble des prix, c'est d'où dépend le prix particulier des produits d'une industrie. Il n'y aurait cercle vicieux dans notre raisonnement que si les éléments du prix de revient dépendaient, non pas de l'ensemble des prix dans le pays, mais du prix de vente spécial qu'ils servent à déterminer. Or, le prix auquel les services producteurs sont payés, dans une industrie en particulier, dépend sans doute parfois du prix des produits de cette industrie, mais seulement dans une mesure très limitée et momentanée. La hausse ou la baisse des salaires, de l'intérêt ou des profits engendrée spécialement dans une branche de production par une variation brusque de la demande et des prix est toujours de courte durée, car les entrepreneurs, les capitaux disponibles et les travailleurs se portent vers un emploi ou s'en éloignent, dès qu'un écart sensible rend cet emploi plus ou moins avantageux que les autres ; ils ramènent ainsi bien vite la rémunération qui y est

obtenue à un niveau en rapport avec celle que l'on trouve dans d'autres emplois. Cela suffit pour que, dans la recherche du prix de vente de chaque objet ou de chaque service produit par l'industrie humaine, on puisse considérer le coût des services producteurs, réglé par la situation générale du marché de la main-d'œuvre et des capitaux, comme un élément connu, d'où l'on est en droit de déduire la valeur de l'inconnue cherchée.

Il y a pourtant deux cas où un écart sensible se manifeste, en ce qui concerne les capitaux, entre la rémunération que reçoivent leurs propriétaires et le taux général du marché : le premier est celui que nous venons d'étudier, où les capitaux fixes engagés dans une industrie subissent une dépréciation définitive, par suite de la découverte de procédés nouveaux ; le second, que nous examinerons au paragraphe suivant, est le cas inverse, celui où un avantage de situation procure une rente aux détenteurs de certains agents de production. Dans ces deux cas, l'intérêt anormal servi au capital pour lequel ces particularités se présentent ne constitue plus un élément de la détermination du prix de vente ; c'est bien le prix de vente, au contraire, qui détermine soit le revenu atténué servi au capital déprécié, soit la rente du propriétaire. Ce phénomène tient à ce que le cours du marché est réglé par le coût de la production obtenue au moyen du procédé nouveau, dans le premier cas, de la production qui ne jouit pas des avantages spéciaux donnant lieu à la rente, dans le second cas. En réalité, ce qui détermine le prix de vente de chaque marchandise, sous le régime de la concurrence entre les producteurs, ce ne sont pas les frais moyennant lesquels *elle a été produite*, ce sont les frais moyennant lesquels *elle peut être reproduite* par la production de marchandises similaires. Ces deux chiffres se confondent, quand il s'agit de marchandises dont le prix de revient est indépendant de la quantité produite, sauf dans le cas d'invention nouvelle ; c'est pourquoi nous n'avons eu à faire jusqu'ici de réserve que pour ce cas, et sous le bénéfice de cette réserve, la doctrine d'après laquelle le prix de revient règle le prix de vente, dans l'hypothèse envisagée au présent paragraphe, est aussi solide en théorie qu'elle est conforme aux faits constatés par l'expérience. Le prix de production et le prix de reproduction diffèrent au contraire dans l'hypothèse que nous allons maintenant aborder, et c'est ce qui nous oblige à en faire l'objet d'une étude spéciale.

B. — Marchandises dont le prix de revient augmente avec la quantité produite ; rente des producteurs ou de la terre. — Nous avons raisonné, dans le paragraphe précédent, en nous plaçant dans l'hypothèse d'une marchandise dont le prix de revient serait indépendant de la quantité totale produite dans une région. Il faut, pour qu'il en soit ainsi, que les matières premières existent dans la nature en quantité illimitée ou puissent, elles aussi, être produites en quantité illimitée sans accroissement de prix, qu'en outre les emplacements favorables ne fassent jamais défaut, de telle sorte que quiconque aurait réuni les capitaux et les bras nécessaires soit en mesure de produire l'objet ou le service en question dans des conditions identiques à celles où sont placés tous ses concurrents. Ce cas est réalisé, sinon d'une manière complète, du moins avec une approximation suffisante, dans les travaux où l'industrie humaine joue le rôle prépondérant ; il ne l'est nullement dans ceux où les agents naturels sont le facteur principal de la production. Nous prendrons comme exemples de ce cas la culture et les mines, nous réservant de montrer, dans le Chapitre suivant, qu'il y en a beaucoup d'autres analogues.

Envisageons une agglomération qui se forme au milieu d'une vaste étendue de terres inoccupées. Au début, on mettra en valeur les terres qui paraîtront les plus faciles à cultiver, dans la région la plus proche des habitations ; on y fera de la culture assez extensive, chaque cultivateur réglant la surface dont il prendra possession en se préoccupant uniquement d'obtenir le rendement maximum de l'emploi de son travail et de ses instruments. Tant que le blé obtenu ainsi dans les conditions les plus favorables suffira à la consommation, son prix de vente se réglera sur son prix de revient, de la manière décrite au paragraphe précédent. Mais, à mesure que l'agglomération se développera, il faudra accroître la production. Pour cela, on pourra employer trois procédés différents, qui tous trois ne fourniront des produits supplémentaires que moyennant un prix de revient plus élevé pour chaque unité nouvelle.

D'abord on mettra en culture des terres moins fertiles que les premières, sur lesquelles, avec le même outillage et le même travail, on obtiendra une production moindre. Au lieu de 10 hectolitres, on en récoltera 9, 8, 7. Par suite, la dépense faite pour produire chaque hectolitre en plus augmentera progressivement, à mesure qu'on utilisera des terres de moins en moins bonnes.

En second lieu, on ira chercher plus loin des terres de même qualité que les premières, avec lesquelles on obtiendra le même

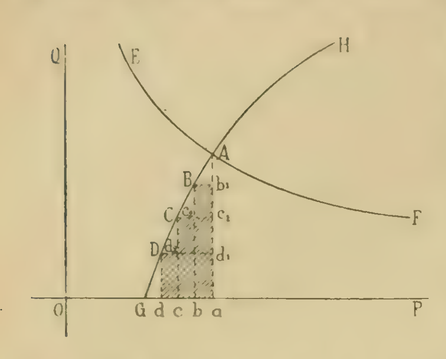
rendement par les mêmes procédés, de sorte que le prix de revient sur place sera le même. Mais, pour arriver sur le marché, il faudra supporter des frais de transport de plus en plus élevés à mesure que le champ d'approvisionnement s'étendra ; ainsi, le prix de revient au lieu de vente, qui comprend les frais de toute nature, ira encore en croissant.

Enfin, on fera de la culture plus intensive. Supposons que le mode de culture qui donnait la plus grande quantité de blé, quand on employait tout le travail et tout le capital disponibles sur une surface limitée seulement par le souci de ne pas trop disperser les efforts des producteurs, répondît à un rendement moyen de 10 hectolitres à l'hectare. Quand le nombre des bouches et des bras augmentera et qu'il n'y aura plus de terres libres, on emploiera les travailleurs nouveaux sur les terres anciennes, bien que le rendement de leurs efforts aille en décroissant ; il en sera de même pour le capital qui viendra s'ajouter aux moyens de production antérieurs. On fera donc sur chaque hectare une dépense plus grande en journées d'hommes, d'animaux ou de charrues, en achat d'engrais, etc., bien qu'à des augmentations successives d'un dixième, de deux dixièmes, etc., dans les frais faits, répondent des augmentations décroissantes dans la récolte : 95 litres, puis 90 litres, etc. De ce chef encore, le prix de revient unitaire ira en augmentant, à mesure que la production totale croîtra.

Il en serait exactement de même pour des produits minéraux dont on ne pourrait accroître la production qu'en utilisant des mines moins faciles à exploiter que les premières, ou en allant chercher à une plus grande distance d'autres gisements équivalents, ou enfin en étendant l'exploitation des premiers à des couches situées à des profondeurs de plus en plus grandes, entraînant une augmentation progressive des frais d'extraction.

Le coût de production croissant ainsi avec la quantité produite, l'offre ne peut augmenter qu'à la condition que le prix augmente. La courbe de l'offre n'est pas autre chose dans ce cas que la courbe des prix de revient, car la quantité que les producteurs ont intérêt à offrir à chaque prix est précisément celle qu'ils peuvent produire moyennant une dépense inférieure ou tout au plus égale à ce prix. Cette courbe est alors représentée par une ligne telle que GH, dont les abcisses, représentant les prix, croissent en même temps que les ordonnées, représentant les quantités. Généralement, la difficulté de produire va en s'accentuant de plus en plus, à mesure que l'on produit davantage ; dans

ce cas, si l'on augmente successivement de quantités égales, $Gd=dc=cb=ba$, les frais faits en vue de la production, à ces augmentations égales de la dépense répondent des augmentations de plus en plus petites des quantités produites ; on a donc $ad_1>d_1c_1>c_1b_1>b_1A$, et par suite, la courbe de l'offre GH tourne sa convexité vers l'axe des quantités OQ.



Le prix de vente Oa est déterminé par l'intersection de la courbe de l'offre avec celle de la demande EF. Comme nous l'avons déjà expliqué, le principe de l'unité de prix sur un même marché entraîne cette conséquence, que le prix unique auquel se font toutes les transactions est le plus élevé parmi les prix divers auxquels les vendeurs qui trouvent preneurs étaient disposés à vendre. Dans l'espèce, ces prix divers sont ceux qui répondent aux frais de production de chaque unité vendue. Les vendeurs qui produisent à un prix inférieur à celui du marché et qui eussent couvert leurs frais en vendant à ce prix inférieur réalisent donc un bénéfice, variable pour chacun d'eux.

Ce bénéfice est la *rente des producteurs*, tout à fait analogue à la rente des acheteurs dont nous avons parlé en étudiant la demande, à la page 192 ci-dessus. Nous verrons, au Chapitre suivant, comment ce sont en fait les propriétaires des agents naturels qui profitent de ce bénéfice, ce qui lui fait donner le nom de *rente de la terre*.

Un raisonnement identique à celui que nous avons fait page 192 fait comprendre comment la rente des acheteurs est représentée dans la figure ci-dessus. Si nous remplaçons la courbe de l'offre par une ligne brisée, en supposant que les prix varient par fractions d'une certaine importance, qu'ils passent sans intermédiaire de Od à Oc, puis à Ob, puis à Oa, nous voyons que la quantité totale vendue Aa se compose : 1° d'une quantité ad_1 qui eut pu être vendue au prix Od et sur laquelle, par suite, les vendeurs réalisent un bénéfice représenté, pour chaque unité, par le supplément de prix qu'ils obtiennent, $Oa—Od$, de telle sorte que leur bénéfice total est représenté par le rectangle $Ddad_1$; 2° d'une quantité d_1c_1, produite dans des conditions moins favorables, qui n'eût pas pu être vendue sans perte au prix Od,

mais qui pourrait l'être au prix Oc, et sur laquelle les vendeurs réalisent un bénéfice total représenté par le rectangle $Cd_2d_1c_1$; 3° d'une quantité c_1b_1 produite dans des conditions encore plus défavorables et sur laquelle le bénéfice des vendeurs se réduit à $Bc_2c_1b_1$: 4° enfin de la quantité b_1A qui n'eût pu être vendue à aucun des prix précédents et pour laquelle le prix Oa est le seul qui couvre les frais. La rente est alors représentée par la surface $Bc_2Cd_2Ddab_1$. Si nous multiplions le nombre des divisions, en supposant que les prix pratiquement réalisables soient plus nombreux et plus rapprochés l'un de l'autre, la surface polygonale se rapproche de celle du triangle curviligne AGa ; à la limite, en admettant que les quantités offertes et les prix de revient correspondants varient d'une manière continue, on voit que le total de la rente des producteurs est représenté par la surface de ce triangle.

Cette représentation met en évidence ce fait essentiel que la rente des producteurs, comme celle des acheteurs, est la *conséquence* et non la *cause* du prix. Pour que la quantité produite atteigne Aa, il faut que les producteurs qui contribuent à la fournir couvrent leurs frais. Il faut donc que le prix de vente rémunère suffisamment même la production qui s'effectue dans les conditions les plus défavorables, celle pour laquelle le prix de revient est représenté par Oa. C'est parce que ce *prix limite* est nécessairement le *prix unique* du marché, que tous ceux qui produisent à un prix moindre bénéficient d'une rente, dont le montant varie, en conséquence, depuis zéro jusqu'à la grandeur Ga, représentant l'importance de la rente comprise dans le prix de vente pour l'unité du produit en question obtenue dans les conditions les plus favorables.

Il en résulte que la rente des producteurs n'est pas *un élément du prix de revient*, puisqu'elle est au contraire la conséquence de la différence entre les prix de revient des diverses unités produites pour alimenter le marché. Les détenteurs des agents naturels existant en quantité limitée, terres ou mines bien situées et faciles à exploiter, dont la possession permet de produire dans des conditions particulièrement avantageuses, en bénéficient parce que le prix de vente se règle, non sur leurs propres frais de production, mais sur les frais de *reproduction* de denrées identiques, sur la dépense a faire afin d'en produire en quantité suffisante pour répondre à la demande. Nous verrons cependant au Chapitre suivant, en étudiant spécialement les conditions de la vente des services producteurs, notamment de ceux

des agents naturels, comment les avantages qui résultent de la possession de ces agents naturels privilégiés se capitalisent : pratiquement, l'entrepreneur qui les utilise les loue à leur propriétaire ou les a acquis moyennant un capital qui figure dans son bilan ; le prix de location ou l'intérêt du prix d'achat entre alors dans le prix de revient qu'il établit pour calculer ses bénéfices ou ses pertes. Mais la capitalisation, tout en changeant le caractère de la rente au point de vue personnel de l'entrepreneur qui utilise les agents naturels desquels elle provient, n'empêche pas que le prix de vente des produits s'établisse indépendamment de cette rente, puisque le cours du marché est toujours déterminé par le prix de revient de la production la plus défavorable qui trouve acheteur à un prix rémunérateur, — c'est-à-dire de celle qui ne profite d'aucune économie tenant à l'emploi d'agents naturels particulièrement avantageux et qui ne comprend réellement, parmi ses frais, que l'intérêt du capital, le salaire du travail et les frais généraux de l'entreprise.

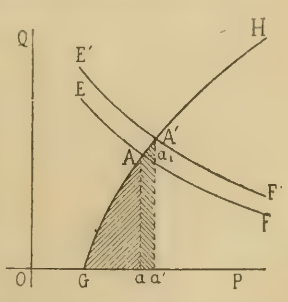
La forme de la courbe de l'offre, dans le cas que nous envisageons, est précisément celle sur laquelle nous avons raisonné, pour établir que l'équilibre des prix est un équilibre stable (page 80). Mais il faut bien remarquer que, quand il s'agit de produits agricoles, les conditions de production qui fixent la position normale d'équilibre sont des conditions *moyennes*, dont les résultats de chaque année s'écartent singulièrement, en raison de l'allure irrégulière des saisons. Ce qui détermine l'étendue donnée à chaque culture, les frais faits pour en tirer un rendement brut plus ou moins considérable, ce sont les prévisions que font les agriculteurs sur le rendement à espérer, d'après les résultats moyens à attendre sous tel ou tel climat. Mais le rendement réel de chaque année oscille autour de cette moyenne, dans des limites très étendues ; les prix montent ou baissent alors jusqu'au chiffre nécessaire, d'après la courbe de la demande, pour que la quantité produite soit exactement absorbée.

Lorsque le coût des transports obligeait chaque pays à vivre à peu près sur sa propre production, l'amplitude de ces oscillations était énorme et l'on voyait des années de famine succéder à des années d'abondance où les prix s'effondraient. Avec la facilité actuelle des communications, le monde entier forme un marché unique et il est à peu près impossible que des circonstances climatériques exceptionnellement favorables ou défavorables se produisent à la fois dans toutes ses parties. Toutes compensations faites, le déficit ou l'excédant total de chaque année repré-

sente une fraction de la production assez faible pour n'amener que de légers écarts sur le marché général. Les régions qui souffrent d'une disette accentuée trouvent toujours à s'alimenter dans celles où la récolte dépasse la moyenne, en supportant seulement le renchérissement répondant aux frais des transports. Ce n'est que pour les marchandises dont la production mondiale est concentrée presque tout entière dans une seule région, comme celle du coton aux Etats-Unis, — ou encore dans les pays isolés du marché général par des barrières douanières très élevées, comme la France l'est en ce qui concerne les vins, — que de très grands écarts se produisent dans les prix d'après l'abondance des récoltes. En dehors de ces cas, leurs variations, dans chaque pays, se traduisent surtout par un gain ou une perte pour les cultivateurs qui ont plus ou moins de produits à vendre, sans qu'il en résulte une baisse ou une hausse très forte des prix auxquels ils les vendent.

Au contraire, les prix des marchandises dont le prix de revient varie avec la quantité produite sont fortement influencés par les modifications notables qui se produisent inévitablement au cours d'une période un peu longue, pour elles comme pour les autres, dans les conditions de la consommation ou dans celles de la production.

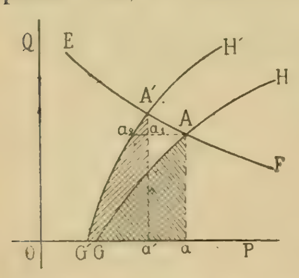
Lorsque la demande s'accroît, la courbe EF est remplacée par une courbe nouvelle E'F' qui, pour les mêmes abscisses, a des ordonnées plus grandes, puisque les quantités demandées à chaque prix ont augmenté. Elle coupe en un point nouveau A' la ligne GH, représentant les conditions moyennes de l'offre réglées par les frais de production. L'élévation du prix de vente, qui atteint Oa', permet de produire avec avantage la quantité supplémentaire A'a_1. Pour toute la quantité produite antérieurement, cette hausse amène un accroissement de



la rente, dont la valeur totale est représentée par le rectangle A$aa'a_1$; la production nouvelle, d'autre part, donne elle-même une petite rente représentée par Aa_1A'. C'est le phénomène qui résulte du développement de la population augmentant les besoins, quand les conditions de la production ne s'améliorent pas parallèlement.

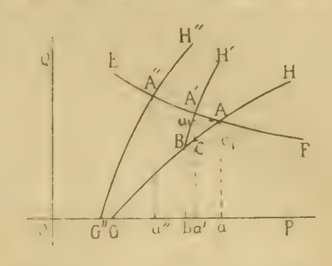
Inversement, la quantité offerte à chaque prix augmente, quand

les progrès de l'art industriel permettent d'accroître la production obtenue pour un même prix de revient. Les progrès de l'industrie chimique, qui permettent de suppléer sans frais excessifs à l'insuffisance de richesse du sol, l'abaissement du prix des transports, qui donne les moyens d'étendre le champ d'approvisionnement des centres anciens, tendent à diminuer le prix de revient des denrées nécessaires à la vie dans les régions très peuplées. La diminution qui se produit ainsi dans les frais de production, transport compris, est surtout sensible pour ce supplément de produits que l'on obtient, à mesure que les besoins se développent, par la culture intensive et par la mise en valeur des terres médiocres ou éloignées. Son effet principal est donc d'amener une baisse du prix limite répondant à la production la plus défavorable. Dans certains cas, elle peut amener en même temps une diminution dans les frais de la production répondant aux conditions les plus favorables, beaucoup moins marquée toutefois, puisque le caractère dominant de celle-ci est d'être due surtout à la fertilité du sol ou aux qualités des agents naturels, qui ne varient pas. L'ancienne courbe de l'offre GH est alors remplacée par une courbe G'H', dont le point de rencontre avec l'axe des prix, situé en G', a pu se rapprocher un peu de l'origine des coordonnées, mais qui surtout est moins inclinée que GH, puisque, pour une même augmentation de dépenses en engrais, transports, etc., on obtient une augmentation plus grande de la production. Avec une même demande EF, on a un nouveau prix Oa', qui s'impose à tous les producteurs. Si ceux qui produisaient autrefois la quantité Aa, moyennant des prix de revient variant de OG à Oa, peuvent appliquer les nouveaux procédés perfectionnés et économiques, ils conservent une rente ; seulement, presque toujours cette rente a diminué, car elle est représentée par la surface G'$a'a_1a_2$, généralement plus petite que GaA par suite du redressement de la courbe de l'offre. Si, au contraire, les anciens producteurs ne peuvent pas abaisser leurs frais de production, il faut que tous ceux d'entre eux dont le prix de revient dépasse Oa' renoncent à leur industrie, ou qu'ils vendent à perte en cessant de rémunérer une partie du capital immobilisé dans la mise en valeur de leurs terres, de leurs mines, etc.



C'est ce qui a lieu, par exemple, lorsque les facilités nouvelles de la production ont pour cause unique la diminution du prix

des transports. Quand les expéditions d'Amérique ont réduit le cours des céréales en Europe, les prix de revient pour les cultivateurs européens, figurés par la courbe GH, n'ont pas diminué ; seulement, à partir d'un certain prix O*b*, les importations d'Amérique permettaient d'accroître considérablement les approvisionnements, suivant la courbe BH′. La demande restant représentée par EF, le prix est nécessairement descendu de O*a* à O*a′*. Ceux des producteurs européens dont le prix de revient était inférieur à O*a′* ont continué à percevoir une rente, mais fort réduite ; au lieu d'être comprise entre les limites G*a′* et *a′a*, leur rente s'est trouvée ramenée entre G*a′* et zéro. Ceux dont le prix de revient était compris entre O*a* et O*a′* ne pouvaient plus vendre qu'à perte. Ils ont eu alors à opter entre deux partis : renoncer à produire des céréales, en perdant la partie du capital immobilisé dans la mise en culture du sol qui ne pouvait pas être utilisée pour une autre production, ou continuer leur culture, en ne rémunérant plus que partiellement ce capital immobilisé ; ils ont donc subi des pertes considérables.

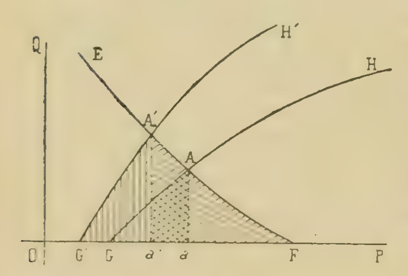


A mesure que les progrès de la culture permettent de réduire le prix de revient des céréales en Europe, la perte s'atténue pour eux et parfois même la rente reparaît. Mais, dans l'ensemble, la rente dont bénéficient les plus favorisés des propriétaires va nécessairement en s'abaissant progressivement, parce que la facilité de faire de la culture intensive dans des conditions avantageuses tend à *uniformiser* les conditions de la production agricole, à rapprocher la courbe de la production de la verticale, et par suite à atténuer la rente. Le jour où la courbe de l'offre, qui se confond avec celle des prix de revient, aurait pris la position G″H″ au lieu de GH, l'importation étrangère cesserait, sans qu'il en résultât avec certitude un relèvement de la rente. En effet, le prix de vente O*a″* serait devenu inférieur au prix le plus bas pour lequel l'importation était possible (prix représenté par O*b*), bien que l'écart G″*a″* entre les conditions les plus favorables et les conditions les plus défavorables de la production indigène pût être devenu très inférieur à la rente G*a′* qui subsistait, pour certains producteurs, quand l'importation avait lieu. Les propriétaires qui, dans ces conditions, ne retrouveraient pas le revenu auquel ils étaient habitués, continueraient à se croire en perte, même s'ils tiraient en réalité de la vente de leurs produits une

somme au moins égale aux dépenses ayant réellement le caractère de frais de production, c'est-à-dire aux frais généraux de culture, au salaire des travailleurs et à l'intérêt du capital constitué par l'épargne qui est engagé dans l'entreprise calculés aux taux courants sur le marché. Ils seraient réellement en perte, s'ils avaient acquis leur domaine en tenant compte de la valeur ancienne des produits, bien que la valeur nouvelle restât supérieure aux frais de production envisagés au point de vue absolu, c'est-à-dire abstraction faite de toute rente.

Dans tous les cas, en ce qui concerne la catégorie de produits étudiée dans le présent paragraphe, c'est toujours le montant de ces frais pour les unités obtenues dans les conditions les plus défavorables, parmi celles dont la production est assez rémunératrice pour être continuée, qui règle le prix du marché.

Si nous recherchons, comme nous l'avons fait pour le cas étudié dans le paragraphe précédent, le *bénéfice total* qu'une production réalisée dans les conditions que nous venons de décrire procure à la société, nous constatons qu'il se compose du total de la rente des producteurs ajoutée à celle des acheteurs.



Au bénéfice A*a*F que font les acheteurs obtenant, moyennant le prix O*a*, des satisfactions dont la valeur d'usage, pour quelques-uns d'entre eux s'élève jusqu'à OF, s'ajoute celui des producteurs qui obtiennent le prix O*a* pour des marchandises qui leur reviennent à des prix descendant pour quelques-uns jusqu'à la limite OG. Si les progrès de la production ramènent la courbe des prix de revient à la position G′H′ et le prix à O*a*′, le bénéfice des acheteurs s'accroît de toute la surface A′*a*′*a*A ; quant à celui des producteurs, il est représenté par la surface A′G′*a*′ qui peut être, suivant les cas, plus grande ou plus petite que AG*a*. Mais, en tout cas, le bénéfice total s'accroît de la surface A′G′GA. Qu'il y ait gain ou perte pour les producteurs, l'abaissement du prix de revient des produits est toujours un progrès social.

C. — Marchandises dont la production fait l'objet d'un monopole. — Dans les divers cas que nous venons d'étudier, ce qui oblige le vendeur à offrir sa marchandise aux environs du prix

de revient, tel qu'il ressort du prix courant des services producteurs, c'est que, s'il prétendait obtenir davantage, des concurrents surgiraient aussitôt, qui lui enlèveraient la clientèle ; il ne peut dès lors réaliser un profit excédant le salaire normal de son propre travail, en dehors de la rente engendrée par des avantages naturels de situation, que dans la mesure où il déploie une habileté particulière. Les conditions sont fort différentes, quand une certaine catégorie de marchandises ne peut être offerte sur le marché que par un seul vendeur. Ce vendeur unique est alors investi d'un *monopole*.

Le cas du monopole absolu est assez rare en fait. Il ne se rencontre guère, en pratique, que lorsque l'Etat s'est réservé, dans un but fiscal, le droit exclusif de vendre un certain produit, comme le tabac en France. Mais, assez souvent, le monopole existe pour un *moyen* particulier de produire certains objets ou de rendre certains services et si ce moyen offre, par rapport aux autres, des avantages tels qu'il y ait de nombreux cas où il puisse seul être employé, la situation est la même que s'il y avait monopole absolu. Or, cette situation se présente pratiquement dans un cas qui offre un intérêt général considérable et un intérêt tout particulier au point de vue du présent Cours, celui des chemins de fer. Le détenteur d'une voie ferrée n'a pas le monopole absolu des transports entre les points qu'elle dessert ; mais l'intérêt de la sécurité exige qu'il effectue seul les transports sur sa ligne, de sorte qu'il a le monopole des transports rapides et à bon marché entre les localités qu'aucune autre ligne offrant des facilités analogues ne dessert.

On dit quelquefois qu'en pareil cas, le détenteur du monopole fixe arbitrairement les prix. Cela est vrai, en ce sens qu'on ne peut trouver à acheter la marchandise en question, produit ou service, qu'au prix où il consent à la vendre. Mais, pour trouver à vendre, il faut bien que lui-même tienne compte des dispositions des acheteurs. Les conditions auxquelles il doit offrir ses marchandises, pour en tirer le *bénéfice maximum*, sont déterminées à chaque instant par la situation de la demande, laquelle ne dépend pas de lui. Il n'y a plus, à proprement parler, de *prix courant* déterminant la *valeur d'échange* du produit monopolisé ; mais ce produit garde, pour chaque acheteur, une *valeur d'usage* dont le monopoleur est bien obligé de tenir compte. Son intérêt bien entendu l'amène à régler ses prix en conséquence ; seulement, si par hasard il entendait mal son intérêt, il serait libre de les régler tout autrement, et ceux des amateurs

qui n'auraient pas les moyens de payer les prix surélevés à tort n'auraient d'autre ressource que de se passer du produit. Le public n'a donc plus, contre les erreurs du vendeur jouissant d'un monopole, la garantie qu'il trouvait dans la libre concurrence, celle qui résultait de la certitude de voir surgir des fabricants plus avisés, le jour où ceux qui seraient en possession du marché se refuseraient à réaliser les réductions de prix que comporterait la situation économique.

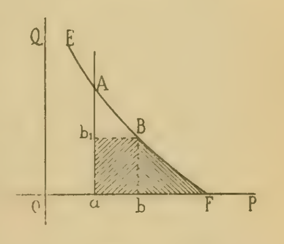
Mais, si le détenteur d'un monopole absolu ou limité garde ainsi une certaine faculté d'arbitraire, il n'en est pas moins vrai que, le plus souvent, il s'efforcera de fixer ses prix aux chiffres les plus avantageux pour lui. La recherche des conditions dans lesquelles son monopole devrait être exploité pour lui procurer le maximum de bénéfice permet donc de prévoir comment les prix s'établiront, en fait, dans la grande majorité des cas. Elle présente par suite un réel intérêt. Nous aurions pu la réserver pour la dernière partie du Cours, où nous étudierons les tarifs de chemins de fer ; elle s'y serait présentée avec un caractère moins abstrait. Nous croyons préférable de la placer ici, pour mieux mettre en évidence son caractère de généralité. Nous aurons d'ailleurs à en faire l'application à diverses reprises, avant d'arriver à la question des tarifs. Elle intervient en effet dans le cas, de plus en plus fréquent aujourd'hui, où les producteurs d'une marchandise sont assez peu nombreux pour pouvoir se concerter en vue de fixer le prix de vente, au lieu de se faire concurrence, et où ils établissent ainsi un de ces *quasi-monopoles* que nous étudierons, d'abord en théorie dans le paragraphe E ci-après, puis avec plus de détails pratiques dans le Livre IV, à propos des *cartels* et des *trusts*. Elle se retrouve aussi quand on recherche les lois du *rendement des impôts*, que nous examinerons dans le Livre V. Elle présente donc d'assez nombreuses applications pour figurer dans la théorie générale des prix.

Pour en faire l'étude, nous nous placerons d'abord dans l'hypothèse la plus simple, celle où la marchandise qui fait l'objet d'un monopole peut être produite en quantité indéfinie sans que son prix de revient en soit modifié. Nous verrons ensuite comment la théorie s'applique quand le prix de revient augmente avec la quantité produite, puis quelles conséquences engendrent les avantages de la production en grand.

Le premier cas à examiner est celui où le monopoleur, quoique maître du prix de ses ventes, est obligé de les effectuer toutes

à un même prix. Cette obligation peut être une des conditions d'un monopole accordé par la loi ; elle peut résulter aussi de l'impossibilité pratique soit de distinguer les acheteurs disposés à payer cher, s'il le fallait, de ceux qui n'achèteront que si le prix est bas, soit d'empêcher ces derniers, si on leur cédait la marchandise à des prix exceptionnellement réduits, de la revendre aux premiers. Dans ces circonstances, le monopoleur se trouve dans la nécessité d'offrir à tout venant sa marchandise, produit ou service, moyennant un prix unique.

Soit O*a* le prix de revient unitaire de cette marchandise et EF la courbe de la demande. Le monopoleur ne pourra pas fixer le prix de vente au dessous de O*a*, puisqu'alors chaque objet vendu lui coûterait plus cher qu'il ne lui rapporterait ; il ne pourra pas le fixer au-dessus de OF, puisqu'alors il ne trouverait plus d'amateurs ; mais, entre ces deux limites, il le fixera à volonté. Supposons qu'il fixe un prix O*b* ; il vendra la quantité B*b*. Il réalisera, sur chaque unité vendue, un bénéfice égal à l'excédant du prix de vente O*b* sur le prix de revient O*a*, soit *ab* ; sur le total, son bénéfice sera *ab* × B*b*, représenté par la surface Bb_1ab. Supposons que le prix O*b* varie depuis la limite inférieure O*a* jusqu'à la limite supérieure OF ; le bénéfice partira de zéro, quand le prix de vente sera égal au prix de revient, pour revenir à zéro, quand la quantité vendue deviendra nulle. Dans l'intervalle, il passera par une valeur maxima. L'intérêt du monopoleur est de fixer le prix au chiffre répondant à cette valeur.



Les acheteurs qui eussent au besoin payé un prix supérieur au prix ainsi fixé réaliseront encore l'économie à laquelle nous avons donné le nom de *rente des acheteurs*, représentée par la surface B*b*F. Cette surface est d'autant plus grande que le prix est plus bas, et elle atteint son maximum A*a*F quand le prix de vente est égal au prix de revient ; c'est à ce moment seulement qu'elle est aussi élevée que si la marchandise se vendait sous le régime de la libre concurrence. Elle décroît à mesure que le monopoleur profite de sa situation privilégiée pour élever son prix de vente. La surface qui en est retranchée, quand le prix monte de O*a* à O*b*, se décompose en deux parties, dont l'une Bb_1ab constitue le bénéfice du monopoleur, l'autre Ab_1B représente une perte sèche qui ne profite à personne.

Le *bénéfice total* que la société retire de l'entreprise se com-

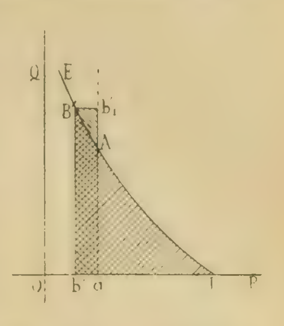
pose du bénéfice réalisé par le monopoleur en sus de son prix de revient, d'une part, de l'excédant de la valeur d'usage que le public attache aux produits qu'il achète sur le prix auquel il les paye, d'autre part. Ce bénéfice total est représenté par la surface Bb_1aF, qui a son maximum quand le point b coïncide avec le point a. A mesure que le point b se déplace, que le prix s'élève depuis Oa jusqu'à OF et que la quantité vendue diminue de Aa à zéro, l'utilité totale diminue en même temps que la rente des acheteurs; au contraire, la part qui constitue le bénéfice du vendeur, Bb_1ab, va d'abord en croissant et ne diminue que quand le prix de vente a dépassé le chiffre correspondant au maximum du gain. Tant que ce maximum n'est pas atteint, l'intérêt du vendeur est en opposition avec celui du public, puisqu'il gagne d'autant plus qu'il vend plus cher ; quand le prix répondant au maximum est dépassé, son intérêt est d'accord avec l'intérêt du public pour conseiller une réduction, puisqu'en vendant moins cher, il gagnerait davantage.

On trouve un exemple frappant de l'application de cette théorie dans l'histoire bien connue de la Compagnie hollandaise des Indes, quand elle avait le monopole de la vente des épices. C'est parce que l'expérience lui avait montré qu'elle gagnait moins en abaissant les prix au niveau nécessaire pour écouler toute sa récolte qu'elle en détruisait une partie. C'est cette manière de faire que quelques auteurs ont donné le nom de *dardanisme*, entendant par là une suppression volontaire d'objets utiles ou une limitation de la production, décidée par un monopoleur afin de gagner davantage.

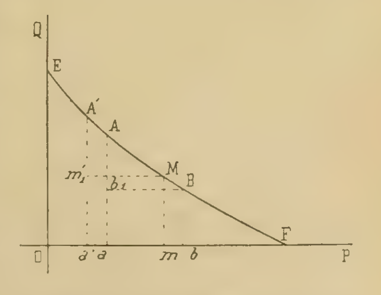
Bien entendu, le monopoleur n'arrive que par des tâtonnements, à se rapprocher du prix qui lui donne la recette maxima, et ne réussit jamais à l'appliquer exactement. La perte est la même pour lui, quand il établit un prix trop fort que quand il en établit un trop faible ; mais dans l'intérêt général, il vaut mieux qu'il se trompe par défaut que par excès, puisque dans le premier cas l'utilité totale et le bénéfice du public sont augmentés, tandis qu'ils sont diminués dans le second (1).

(1) Il faut remarquer que, pourvu que le monopoleur reste aux environs du prix qui donne la recette maxima, la perte qu'il subit, s'il fixe le prix un peu au-dessous, est très inférieure au bénéfice qui en résulte pour le public. En effet, la recette du monopoleur et la rente des acheteurs sont deux fonctions du prix dont l'une, à ce moment, passe par un maximum, et l'autre pas. Pour une petite diminution faisant descendre la valeur de la variable au-dessous du chiffre répondant au maximum, la diminution de la première fonction sera du *second degré* (c'est-à-dire infiniment petite par rapport à la diminution du prix), tandis que l'accroissement de la seconde sera du *premier degré* (c'est-à-dire du même ordre de grandeur que la diminution du prix) ; la perte du monopoleur sera donc infiniment petite, par rapport au gain du public, tant qu'il ne s'écartera guère du prix pour lequel son propre bénéfice est maximum.

Quand une fabrication est faite ou quand un service est rendu par l'Etat dans un but autre qu'un but fiscal, il peut arriver que l'Etat veuille vendre au-dessous du prix de revient, pour développer une consommation qu'il juge d'intérêt public. A mesure que le prix de vente Ob' descend vers zéro, la rente des acheteurs B$'b'$F continue à croître ; mais l'Etat réalise une perte représentée par le rectangle B$'b'_1b'a$, qui croît plus vite encore. La différence entre ces deux surfaces, figurée par le triangle curviligne B$'b'_1$A, représente le résultat *négatif* de l'opération, la partie qui ne profite à personne dans la perte que l'Etat s'impose ; cette perte sèche résulte de ce que l'abaissement du prix provoque certaines consommations dont l'intérêt pour l'acheteur, compris entre Ob' et Oa, est inférieur au prix de revient Oa de l'objet consommé. Le bénéfice total, qui est l'excédant du bénéfice du public sur la perte subie par l'Etat, *décroît* donc, au lieu de croître, quand on développe la consommation en vendant à perte.



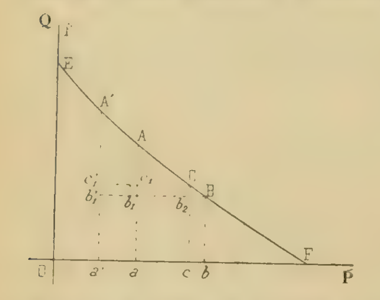
Bien que le prix de vente ne soit plus égal au prix de revient, il n'en est pas indépendant. Quand le prix de revient est Oa, le prix de vente Ob est fixé de telle sorte que la surface Bb_1ab soit un maximum. Si le prix de revient s'abaisse et devient Oa', c'est la surface limitée par la verticale A$'a'$, et non plus par la verticale Aa, qu'il faut rendre aussi grande que possible. On comprend que, du moment où l'abaissement du prix de revient donne plus de marge pour réaliser un bénéfice notable sur des ventes dont le prix n'est pas très élevé, il y ait avantage pour le monopoleur à accroître le débit par un abaissement. Il est facile de démontrer mathématiquement que, pour réaliser le maximum de bénéfice il faut diminuer le prix de vente quand le prix de revient baisse, remplacer le prix Ob, qui était le plus avantageux pour le monopoleur avec l'ancien prix de revient, par un prix inférieur Om, avec lequel le bénéfice des acheteurs, d'un côté, celui du monopoleur, de l'autre, seront plus grands qu'ils n'étaient antérieurement ; le monopoleur profite de l'abais-



sement du prix de revient, mais il a intérêt aussi à en faire profiter le public dans une certaine mesure (1).

Nous venons de raisonner en supposant que le monopoleur soit dans la nécessité de fixer un prix de vente unique. Supposons maintenant qu'il ait au contraire le moyen de discerner les acheteurs qui paieraient au besoin un prix plus élevé de ceux qui n'achèteront qu'à un prix plus bas, et qu'aucune obligation ne l'empêche de profiter de cette possibilité. C'est un cas qui se présente (sous réserve de restrictions assez notables), quand il s'agit de *services*, comme les transports, les consultations des médecins, etc., toutes les fois que le vendeur a les moyens d'apprécier la situation de chacun des acheteurs auxquels il les vend ; en effet, il est impossible aux clients les plus taxés d'échapper aux distinctions qu'il veut établir en faisant acquérir par un intermédiaire les services en question, puisque ceux ci consti-

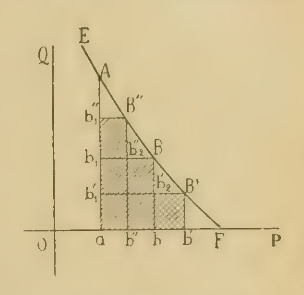
(1) Du moment où le prix Ob rendait maximum le bénéfice du monopoleur représenté par la surface Bb_1ab, quand le prix de revient était Oa, il en résulte que, pour une diminution infiniment petite bc du prix de vente, la différence entre le bénéfice Bb_1ab et le bénéfice réduit Cc_1ac était un *infiniment petit du second ordre;* autrement dit, la perte sur le trafic antérieur résultant de l'abaissement du prix, représentée par la surface Bb_2cb, ne différait que par un *infiniment petit du second ordre* du bénéfice supplémentaire dû à l'augmentation de trafic Cc_1b_1B. Or, si le prix de revient diminue d'une quantité finie $a'a$, la perte sur le trafic acquis, quand le prix baisse de Ob à Oc, n'en est pas modifiée. Le gain sur le trafic nouveau



est accru de la surface $c_1c'_1b'_1b_1$ qui est un *infiniment petit du premier ordre*, puisqu'elle a une dimension finie, $b_1b'_1 = aa'$, et une dimension infiniment petite du premier ordre c_1b_1. Puisque, avec l'ancien prix de revient, enc as de diminution infiniment petite du prix de vente, la perte Bb_2cb compensait le gain Cc_1b_1B à un *infiniment petit du second ordre près*, avec le nouveau prix de revient, elle sera nettement inférieure au gain $Cc'_1b'_1B$ qui excède le précédent d'une quantité du *premier ordre*. On voit qu'en faisant décroître le prix de vente quand le prix de revient diminue, le monopoleur accroit son bénéfice, au début, d'une quantité du même ordre de grandeur que la baisse de prix. Il aura donc intérêt à diminuer son prix jusqu'à un niveau Om avec lequel il réalisera de nouveau le bénéfice maximum (voir la figure de la page précédente). Ce bénéfice excédera l'ancien maximum d'abord de la surface $b_1b'_1a'a$ représentant l'économie réalisée sur le prix de revient, puis de la différence entre la surface $Bb'_1a'b$ et la surface $Mm'_1a'm$ qui représentera le maximum de son bénéfice avec le nouveau prix de revient. Quant au public, il réalisera le bénéfice supplémentaire $MmbB$ répondant à l'abaissement du prix de vente. On voit que, même en cas de monopole, tout ce qui diminue le prix de revient de la production amène la baisse du prix de vente et par suite est avantageux aux consommateurs.

tuent une marchandise qui ne peut jamais être revendue, étant consommée au moment même où elle est livrée. Nous reviendrons sur cette situation quand nous étudierons les tarifs des chemins de fer. Pour le moment, cherchons quelles conséquences les différences de prix que le monopoleur ne manquera pas d'établir dans ce cas entraîneront au point de vue : 1° de son bénéfice propre ; 2° des bénéfices du public ; 3° du bénéfice total que fournit l'entreprise.

Soit Ob le prix unique qui porterait à son maximum le bénéfice du monopoleur, représenté par la surface Bb_1ab. Supposons qu'en maintenant ce prix pour les acheteurs qui ne peuvent pas payer davantage, le monopoleur crée un prix supérieur Ob', et qu'il le fasse payer seulement aux acheteurs de la quantité $B'b'$ représentant la demande qui eût été formulée à ce prix. Son bénéfice est augmenté de la majoration de prix réalisée sur cette quantité ; il est représenté par la surface $Bb_1abB'b'_2$. La rente des acheteurs se trouve réduite, pour l'ensemble de ceux qui payent le prix Ob' et qui achètent à ce prix la quantité $B'b'$, au triangle curviligne $B'b'F$; la rente de ceux qui ne pouvaient pas payer le prix Ob' et qui continuent à acheter la quantité Bb'_2 moyennant l'ancien prix Ob, est représentée par le triangle $BB'b'_2$. Le bénéfice total qu'engendre l'industrie monopolisée en sus du remboursement des frais de production, et qui résulte de l'addition du bénéfice du monopoleur à la rente des acheteurs, reste égal à Bb_1aF.



Si le monopoleur crée un troisième prix Ob'', inférieur à Ob, et s'il le fait payer seulement aux acheteurs de la quantité $b_1b''_1$ qui représente l'augmentation de la demande due à cet abaissement de prix, on voit que son bénéfice, sur ce surcroît de vente, est représenté par le rectangle $B''b_1''b_1b_2''$, qui a pour base la différence entre le prix de vente et le prix de revient et pour hauteur la quantité vendue. Les acheteurs qui paient le prix Ob'', pour des marchandises qu'ils trouveraient encore avantage à acheter, s'ils ne pouvaient les obtenir autrement, moyennant des prix variant de Ob'' à Ob, bénéficient d'une rente figurée par le triangle $B''b_2''B$, et le bénéfice total obtenu quand les trois prix fonctionnent à la fois est représenté par la surface $B''b_1''aF$. Il est exactement le même que si la quantité totale vendue aux

trois prix l'était au prix Ob'' ; seulement il se répartit très différemment entre les acheteurs et le vendeur.

Si, au lieu de trois prix, nous supposons qu'on en établisse quatre, cinq, six, etc., les petits triangles curvilignes représentant la rente laissée aux acheteurs diminuent de plus en plus, et le bénéfice du monopoleur constitue presque seul le bénéfice total produit par l'industrie en question, l'excédant des gains divers qu'elle engendre sur les charges qu'elle cause. Ce bénéfice total est d'ailleurs toujours représenté par la surface comprise entre l'axe OP, la verticale Aa, la courbe de la demande EF, et l'horizontale passant par le point B'' répondant au prix de vente *le plus bas*. Ainsi, le prix de revient et la courbe de la demande étant donnés, le bénéfice total effectivement engendré dépend uniquement du prix de vente le plus bas fixé par le monopoleur, ce qui se conçoit aisément, puisque c'est ce prix seul qui limite la quantité vendue. Le relèvement des prix, s'il s'appliquait d'une manière générale à toute la quantité susceptible d'être mise en vente, diminuerait l'utilité de l'entreprise, en diminuant la quantité produite et vendue ; au contraire, des prix majorés, lorsqu'ils sont appliqués seulement à ceux des acheteurs qui peuvent payer la majoration, ne diminuent pas les services rendus, puisque les prix plus bas restant en vigueur permettent toujours aux demandes qu'un prix plus élevé éliminerait de recevoir satisfaction ; le relèvement ainsi limité accroît la part du monopoleur au détriment de celle du public, sans que le bénéfice total soit modifié. Pourvu que les prix descendent jusqu'à Oa, pour les acheteurs qui ne peuvent pas payer davantage, l'utilité de l'entreprise et les bénéfices qu'elle fait naître atteignent leur maximum, représenté par la surface AaF, exactement comme si Oa était le prix unique. Si, d'autre part, des différences de prix assez multiples appliquent à chaque demande exactement le prix au-dessus duquel elle disparaîtrait, le monopoleur absorbe la totalité du bénéfice, puisqu'il se fait verser intégralement, sans en rien laisser aux acheteurs, le montant du bénéfice résultant de l'écart entre le prix représentant exactement l'intérêt que chaque demandeur attache à obtenir le produit en question et son prix de revient.

Ainsi, pourvu que le monopoleur ne prétende faire payer à aucun acheteur *plus qu'il ne peut payer* en raison de la valeur d'usage qu'à pour lui la marchandise, et abaisse au besoin son prix jusqu'à la limite inférieure répondant au prix de revient, l'entreprise monopolisée rendra tous les services qu'elle peut rendre. S'il réussit, en même temps, à réclamer à chaque ache-

teur *tout ce qu'il peut payer* sans dépasser cette même valeur d'usage, il absorbera la totalité du bénéfice réalisable. Il perd en partie ce bénéfice, sans profit pour le public, quand il majore les prix de manière à écarter une partie des acheteurs ; il fait au contraire un sacrifice dont le public profite quand il réduit les prix au-dessous de la limite qu'ils pourraient atteindre.

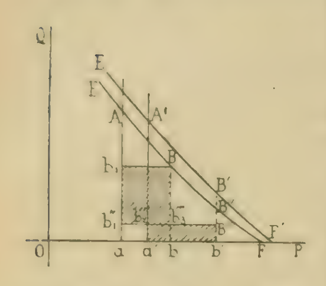
Le bénéfice limite AaF, que le monopoleur peut réaliser avec des prix variés, est très supérieur au bénéfice maximum réalisable avec un prix unique, qui répond à la surface maxima du rectangle Bb_1ab. La faculté de diversifier les prix *au-dessus* du chiffre Ob, répondant à ce maximum, n'a d'avantage que pour le monopoleur, puisqu'elle lui permet d'accroître ses bénéfices sur des ventes qu'il aurait eu intérêt à effectuer ou sur des services qu'il aurait eu intérêt à rendre même avec un prix unique. La faculté de diversifier les prix *au-dessous* de ce même chiffre intéresse non seulement le monopoleur, à qui elle permet d'accroître ses bénéfices, mais aussi le public, puisque, si cette faculté n'existait pas, le prix unique resterait fixé à un taux prohibitif pour une partie de la clientèle possible.

Quant au bénéfice total réalisé à la fois par le monopoleur et par sa clientèle, avec des prix suffisamment variés, il est exactement le même que si l'industrie envisagée était placée sous le régime de la libre concurrence, puisqu'il se mesure par la surface comprise entre la verticale du prix de revient et la courbe de la demande, représentant la valeur d'usage de la marchandise pour les acquéreurs. Mais, si l'on prétend appliquer un prix unique, le bénéfice total est toujours plus bas, à moins que le prix unique ne soit égal au prix de revient, c'est-à-dire que le détenteur du monopole ne renonce à en tirer un bénéfice quelconque.

La perception de prix variant selon ce que chaque acheteur peut payer est souvent réalisée approximativement, quand le monopoleur offre simplement des qualités de marchandises différentes avec un prix spécial pour chacune, et laisse chaque client choisir d'après ses goûts et ses ressources. C'est ainsi, par exemple, que la régie met en vente des cigares de qualités diverses ou qu'un chemin de fer offre des places de trois classes. Comment se fait, en pareil cas, la répartition de la clientèle ? Prenons d'abord le cas simple de deux classes ou de deux qualités.

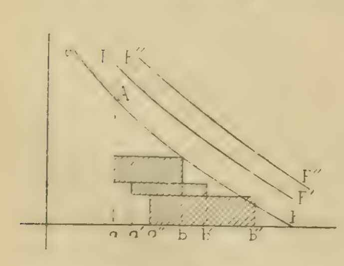
Soit EF la courbe de la demande correspondant à la qualité inférieure de cigares, si elle existait seule, et E′F′ la courbe de la demande de la qualité supérieure, dans le cas où, au contraire,

ce serait cette dernière qui existerait seule. Supposons que le prix fixé par le monopoleur soit O*b* pour la seconde qualité, O*b'* pour la première. Tous les acheteurs qui eussent pris la quantité B*b* au prix O*b*, si la seconde qualité existait seule, pourront recevoir satisfaction; seulement ils se partageront entre les deux qualités. Mais la quantité vendue de la première qualité ne sera pas B'*b'* et n'atteindra peut-être même pas B''*b'* ; en effet, une partie des acheteurs, qui, plutôt que de se passer de cigares, eussent payé le prix O*b'* pour des cigares de la première qualité, se rabattra sur la seconde qualité, du moment où celle-ci est en vente au prix O*b*. Ce qui déterminera la quantité B'''*b'* de cigares de qualité supérieure qui sera vendue, c'est le nombre de gens pour qui la *différence de qualité* vaudra l'écart des prix, représenté par O*b'* — O*b* = *b'b*.



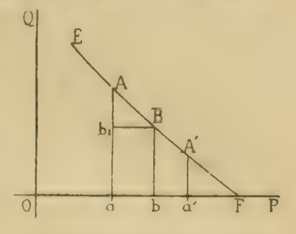
Supposons que les longueurs O*a* et O*a'* représentent les prix de revient des deux qualités ; le bénéfice du monopoleur, sur chaque unité, sera *a'b'* pour la première, *ab* pour la seconde. La vente de la quantité B'''*b'* au prix O*b'* lui procurera donc un bénéfice total représenté par $B'''b_2'''a'b'$. Il vendra d'autre part au prix O*b* la quantité totale pour laquelle il y aurait amateur à ce prix, diminuée de la vente faite aux clients qui se sont reportés sur la qualité supérieure, soit $Bb - B'''b' = b_1b_1'''$; le bénéfice correspondant sera $Bb_1b_1'''b_3'''$. Son bénéfice total sera représenté par la surface $Bb_1b_1'''b_2'''a'b'B'''b_2'''$.

Si, au lieu de 2 qualités, il y en avait 3, 4, 5, 6, comportant des prix de revient et des prix de vente différents, avec des courbes de demande également différentes, le bénéfice total du monopoleur s'établirait de la même façon, dans des conditions un peu plus compliquées. Mais, dans tous les cas, son intérêt bien entendu est de multiplier les qualités et d'en régler les prix de manière à porter ce bénéfice total au maximum qu'il peut atteindre, en raison de l'importance totale de la demande et de l'intérêt que le public attache aux différences de qualités, d'après ses goûts et ses ressources.

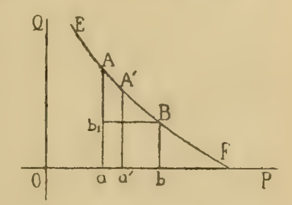


Nous avons dit que le monopole de la production n'est généra-

lement pas absolu. Excepté quand il s'agit d'un monopole fiscal, que le législateur prend soin d'étendre à tous les succédanés de l'objet principal auquel il s'applique, le droit exclusif d'un fournisseur ne porte en général que sur l'usage d'un *procédé spécial*, propre à réduire le prix de revient d'un produit ou d'un service. Supposons, par exemple, que les procédés de fabrication d'une marchandise qui sont dans le domaine public donnent un prix de revient Oa', et qu'un procédé breveté permette de la fabriquer au prix Oa. Si le détenteur du brevet vend à un prix Ob inférieur à Oa', il rend toute concurrence impossible ; dans ces limites, il a un monopole, et son intérêt est de choisir, comme prix unique, celui qui rend maximum son bénéfice Bb_1ab. Si même il peut, pratiquement, différencier les prix d'après ce que les divers acheteurs sont disposés à payer, cela lui donne la faculté d'augmenter son bénéfice jusqu'à lui faire atteindre un chiffre approchant de la surface $A'a'Aa$, — mais sans pouvoir aller au-delà, car le prix Oa' constituera, en tout cas, un maximum qu'il ne pourrait dépasser.

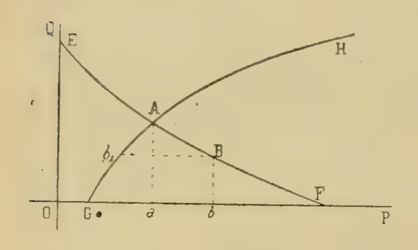


Si Oa et Oa' diffèrent peu, la valeur de Ob qui rendrait maximum le rectangle Bb_1ab sera généralement supérieure à Oa', et ne pourra dès lors être atteinte. Dans ce cas, le maximum de bénéfices sera obtenu, en fixant le prix aussi près de Oa' que possible ; le détenteur du procédé perfectionné ne fera alors bénéficier le public que de la réduction strictement nécessaire pour enlever la clientèle aux concurrents. Si même l'importance du capital immobilisé par ceux-ci est telle, qu'ils perdraient plus en renonçant à leur industrie qu'en abaissant leur prix, quand cela devient nécessaire pour garder leurs clients, à un niveau ne leur permettant plus de rémunérer ce capital que partiellement, le détenteur du procédé qui constitue un monopole ne peut pas éliminer la concurrence. Il n'a pas intérêt, alors, à faire tomber les prix par une réduction trop forte, que les autres producteurs subiraient plutôt que de laisser échapper toute la clientèle ; il se borne à se faire une large part dans cette clientèle, par de légères réductions, et à bénéficier de l'avantage que l'abaissement de son prix de revient lui procure sur la fraction du trafic qu'il peut conquérir sans descendre trop près de ce prix de revient.



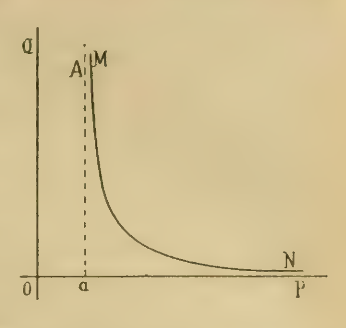
Nous avons examiné les diverses hypothèses qui peuvent se présenter, quand il s'agit d'un produit ou d'un service dont la production peut être accrue indéfiniment sans que le prix de revient s'en trouve modifié. Le monopole peut tout aussi bien porter sur des produits dont *le prix de revient augmente avec la quantité vendue* ; ce serait le cas, par exemple, pour des produits agricoles faisant l'objet d'un monopole fiscal ou pour un métal fourni par des mines très peu nombreuses, toutes réunies dans les mêmes mains. Au lieu d'être représenté par une verticale, le prix de revient est alors représenté par la courbe GH.

L'intérêt du monopoleur, s'il était dans la nécessité d'établir un prix unique O*b*, serait de le déterminer de telle sorte que la surface Bb_1G*b* comprise entre l'ordonnée représentant la quantité vendue à ce prix et la courbe des prix de revient, qui représente le bénéfice tiré de son monopole, soit aussi grande que possible. S'il pouvait différencier les prix, il aurait intérêt à les faire varier depuis OF, prix le plus élevé auquel il y ait acheteur, jusqu'à O*a*, prix au-dessous duquel il n'accroîtrait plus sa clientèle qu'en vendant à perte le supplément de production obtenu moyennant des frais croissant constamment. Nous retrouverions, en ce qui concerne le bénéfice total produit par la culture ou l'industrie envisagée ainsi que l'effet des progrès réalisés dans la production, toutes les considérations développées ci-dessus, avec de très légères modifications.



D. — Marchandises dont la production en grand diminue le prix de revient ; prix de revient partiel. — Nous avons vu que, dans un grand nombre d'industries, la production en grand offre des avantages considérables, en sorte que le prix de revient diminue à mesure que l'importance de chaque entreprise s'accroît. Cependant, cette diminution ne se poursuit pas indéfiniment : une fois qu'un établissement est arrivé à des dimensions suffisantes pour employer les machines les plus perfectionnées et pour pousser la division du travail à ses dernières limites, la réduction des frais qui résulte d'un développement nouveau devient insensible ; elle finit même par être inférieure aux inégalités qui existent toujours entre les diverses entreprises, par suite de la capacité inégale de ceux qui les dirigent.

Le prix de revient de chaque unité du produit obtenu varie alors avec la quantité produite *dans un même établissement*, et la loi qui lie ces deux variables est figurée graphiquement, non plus par une verticale, mais par une courbe ayant une forme analogue à MN. Si l'on voulait produire isolément une très petite quantité, une tonne de fonte, un mètre d'étoffe, le prix de revient serait énorme, puisqu'il faudrait tout un outillage pour cette production minuscule. A mesure que la quantité produite croît, le prix de revient unitaire décroît, d'abord très rapidement, puis plus lentement. Enfin arrive un moment où la décroissance devient insensible ; la production étant devenue assez grande pour permettre l'utilisation la plus parfaite du personnel et du matériel, son augmentation ne donne plus d'économie appréciable sur les frais unitaires. La courbe finit alors par se confondre presque avec la verticale aA ; celle-ci représente donc sensiblement le prix de revient que peuvent obtenir tous les établissements atteignant ou dépassant la grandeur minima nécessaire pour appliquer les moyens de production les plus avantageux.



Ces conditions se rencontrent, notamment, dans le cas fréquent où l'ensemble de charges de chaque établissement producteur comprend une partie constante, de sorte qu'une fraction seulement des frais varie en raison de l'importance de la production. Nous appellerons *prix de revient partiel* la dépense supplémentaire à faire dans ce cas, indépendamment des frais permanents, pour obtenir chaque unité du produit dont il s'agit. Quand on produit de très petites quantités, c'est la partie constante des frais qui joue le rôle prédominant ; le *prix de revient total* de chaque unité s'obtient alors, à très peu de choses près, en divisant par la quantité produite le montant des frais permanents, auxquels le prix de revient partiel n'ajoute qu'une somme négligeable. Au contraire, quand la production devient très grande, c'est la partie constante des frais qui devient négligeable, et le prix de revient total ne diffère plus sensiblement du prix de revient partiel. En pratique, ce cas est à peu près celui de toutes les entreprises ; il n'est pour ainsi dire aucun objet ou aucun service dont la production en quantité infime ne soit relativement très coûteuse. Seulement, il y a des cas où les frais indépendants de la

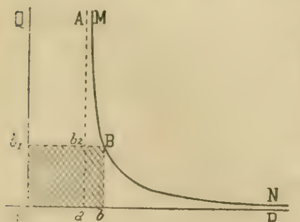
quantité produite sont assez faibles pour arriver très vite à ne grever chaque unité que d'une somme négligeable ; il y en a d'autres où ils ne cessent d'entrer sérieusement en compte que si cette quantité s'élève considérablement (1).

La formule qui lie le prix de revient moyen à la quantité produite n'est naturellement jamais aussi simple que celle que nous venons d'indiquer ; mais, du moment où la production en grand offre des avantages, il en résulte nécessairement : 1° que le prix de revient partiel d'un certain nombre d'unités ajoutées à la production préexistante est inférieur au prix de revient total obtenu en divisant la totalité des frais de production par la quantité produite ; 2° qu'il s'en rapproche à mesure que la quantité produite devient plus considérable et qu'il n'en diffère plus sensiblement, quand on a dépassé le chiffre nécessaire pour réaliser à peu près complètement les avantages de la production en grand.

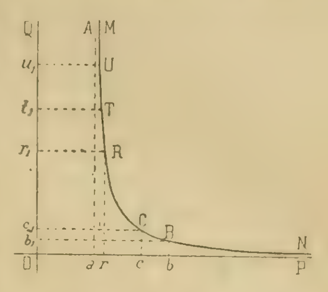
Les avantages de la production en grand peuvent d'ailleurs se présenter même dans des industries où le prix de revient partiel augmente avec la quantité produite : la culture en grand présente certains avantages ; l'exploitation en grand s'impose dans les mines, sans que cela empêche la production de devenir plus coûteuse quand on aborde des couches d'une exploitation plus difficile, l'augmentation portant à la fois sur les frais de forage de chaque puits, qui sont indépendants de la quantité de houille qu'on en extraira, et sur le prix de revient partiel représenté par les frais d'extraction de chaque tonne. Nous nous bornerons cependant à examiner les effets de la production en grand dans les industries où le prix de revient ne croît pas à mesure que les besoins exigent une production totale plus forte, pour ne pas nous lancer dans des complications excessives et sans grand intérêt.

Si l'on envisage des établissements d'importance différente,

(1) Soit p le prix de revient total de chaque unité quand on produit la quantité q. Le cas que nous envisageons est celui où la dépense totale pq comprend une partie constante k, et une partie proportionnelle à la quantité produite, laquelle est représentée par cette quantité multipliée par un coëfficient a ; ce coëfficient est précisément la dépense supplémentaire à faire pour chaque unité produite, ou le prix de revient partiel. Nous avons l'équation $pq = k + aq$, qui peut s'écrire également $p = a + \frac{k}{q}$. Cette équation est celle d'une hyperbole qui a pour asymptotes 1° l'axe des prix, 2° la parallèle à l'axe des quantités menée à la distance $Oa = a$,



l'avantage dont profitent ceux qui produisent sur une plus grande échelle que les autres est considérable, tant que la production de chacun ne s'élève pas au chiffre nécessaire pour que le prix de revient total soit très voisin du prix de revient partiel O*a*. Si deux établissements produisent l'un la quantité Ob_1, l'autre la quantité Oc_1, toute concurrence entre eux sera impossible ; le second, ayant un prix de revient unitaire voisin de O*c*, tandis que le premier a un prix de revient voisin de O*b*, ne tardera pas à enlever à celui-ci toute sa clientèle en vendant ses produits à un prix compris entre O*b* et O*c*, qui lui laissera à lui un bénéfice, mais auquel son rival ne pourrait descendre sans se mettre en perte. L'établissement le plus important triomphera d'autant plus sûrement que sa supériorité s'accentuera à mesure que sa production croîtra et que celle de l'autre diminuera.



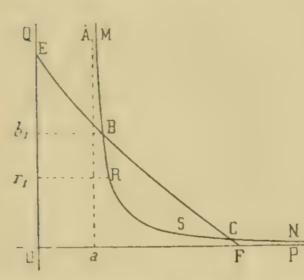
Si, par hasard, deux établissements avaient une production égale Ob_1, l'équilibre entre eux existerait bien, mais il serait *instable*. Dès que l'un des deux aurait réussi à prendre un peu d'avance sur l'autre, au point de vue de l'importance de la clientèle, l'augmentation de sa production lui procurerait un avantage dans le prix de revient total grâce auquel il pourrait abaisser son prix de vente, de sorte qu'il acquiérerait peu à peu une prédominance qui finirait par être absolue. L'établissement moins favorisé devrait fermer, ou tout au moins il ne continuerait à produire qu'en vendant au-dessous de son prix de revient et en cessant de rémunérer une partie de son capital fixe.

Mais, une fois qu'on arrive à une production Or_1, répondant à un prix de revient O*r* suffisamment voisin de O*a*, l'avantage qu'il peut y avoir à doubler, à tripler la production, en la portant aux quantités Ot_1, Ou_1, devient négligeable. Les écarts des prix de revient compris entre O*a* et O*r* sont de l'ordre de grandeur des écarts qui résultent toujours de l'habileté plus ou moins

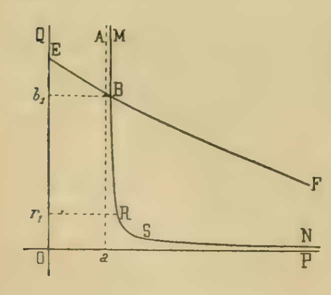
représentant le prix de revient partiel. Pour produire une quantité quelconque Ob_1, il faut faire une dépense figurée par le rectangle Bb_1Ob, qui a pour base le prix de revient unitaire total O*b* et pour hauteur la quantité produite Ob_1. Ce rectangle se compose de la partie Oab_2b_1 qui représente le prix de revient partiel de chaque unité multiplié par la quantité produite, et de la partie Bb_2ab qui représente les frais constants *k* ; on sait en effet que le rectangle formé en abaissant des perpendiculaires d'un point quelconque d'une hyperbole équilatère sur les deux asymptotes a une surface constante.

grande des entrepreneurs, lesquels ont pour conséquence des différences dans le montant de leurs profits sans acculer à la liquidation aucun de ceux dont l'habileté n'est pas trop inférieure à la moyenne. La concurrence s'exerce donc, entre les industriels dont la production dépasse Or_1, dans des conditions qui, pratiquement, ne diffèrent pas de celles dans lesquelles elle s'exercerait si l'on se trouvait dans le cas où le prix de revient est indépendant de la quantité produite. Dans cette région, la courbe MN, qui représente le prix de revient total, se confond pratiquement avec son asymptote, la verticale Aa répondant au prix de revient partiel.

En fait, c'est l'importance de la demande qui règle celle de la production. La demande est représentée par une ligne EF qui rencontre les deux axes OQ et OP.



Si elle rencontre la courbe MN, elle la coupe en deux points B et C. Le point de rencontre C répondant au prix le plus élevé ne jouera naturellement aucun rôle dans la détermination des prix, car personne ne s'avisera de monter une production sur une échelle assez réduite pour comporter un prix de revient énorme, alors qu'une production assez forte pour ramener le prix de revient à un chiffre bien plus bas peut trouver des débouchés, Nous n'aurons donc à nous occuper, dans l'étude des conditions de l'offre, que du point de rencontre B répondant au prix le plus bas.



Supposons que la courbe EF passe bien au-dessus de la région RS où la courbe MN présente une courbure accentuée. Le point de rencontre B est situé bien au-dessus du point R où la courbe MN commence à s'éloigner de la verticale Aa, de telle sorte que Ob_1 est égal à un grand nombre de fois Or_1. La production totale Ob_1 pourra se partager entre un grand nombre d'établissements, pourvu que la production de chacun d'eux soit supérieure à Or_1. Tout établissement nouveau qui se fonderait sur un pied permettant de produire au moins une quantité Or_1 aborderait la lutte avec les établissements préexistants dans des conditions égales. La concurrence entre les producteurs s'exercera donc et le prix de vente se

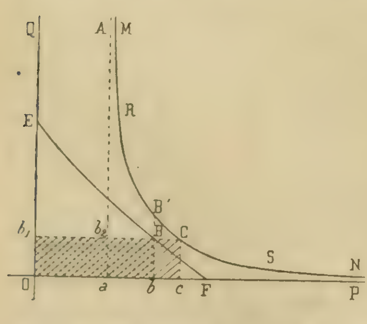
fixera aux environs de Oa, exactement comme nous l'exposions en étudiant l'offre des produits ou des services dont le prix de revient est indépendant de la quantité produite. Toutes les industries qui sont accessibles aux petites entreprises, toutes celles qui ont des débouchés suffisants pour faire vivre un grand nombre d'établissements atteignant les dimensions nécessaires pour réaliser, dans toute leur étendue, les avantages que la production en grand comporte en la matière, rentrent dans ce cas. Il ne se distingue en rien, au point de vue des conséquences pratiques, du cas théorique où le prix de revient serait absolument indépendant de la quantité produite.

Les avantages de la production en grand ne commencent à influer sur la détermination des prix que quand ils limitent le nombre des concurrents. Cela n'a lieu que si la courbe de la demande est suffisamment rapprochée de la partie RS où la courbe des frais de production MN s'éloigne d'une manière appréciable de l'asymptote Aa, c'est-à-dire si les débouchés possibles n'atteignent pas où ne dépassent guère la production qu'un établissement doit réaliser pour rendre négligeable la différence entre le prix de revient partiel et le prix de revient total de ses produits. Quand ce cas se présente, les conséquences qu'il entraîne, en ce qui concerne la détermination des prix, sont très importantes, car il va jusqu'à placer inévitablement l'industrie en question sous le régime du monopole.

Or, ce cas est celui de l'une des industries les plus importantes des temps modernes, celle des chemins de fer, et c'est en raisonnant sur cet exemple que nous ferons l'étude du cas général en question. Ce que cette industrie produit et vend, c'est un service, le transport. Dans les frais qu'entraîne sa production, les charges permanentes et indépendantes du trafic sont considérables ; elles sont constituées par les intérêts du capital d'établissement, par l'entretien qu'exigeraient les travaux même inutilisés, par les frais généraux d'administration ; tous ces éléments entrent dans le *prix de revient total*, qu'ils portent à un chiffre très élevé si le trafic est faible. Mais, en dehors de cette dépense fixe, il y a des dépenses qui varient avec l'intensité du trafic : frais de traction, de manutention, indemnités pour pertes et avaries, surcroît d'entretien causé par l'usure de la voie et du matériel, enfin intérêts des capitaux nécessaires pour accroître le matériel roulant, les installations des gares ou même le nombre des voies, quand ils ne suffisent plus aux besoins du trafic. La dépense spéciale que cause

ainsi chaque transport constitue son *prix de revient partiel*. Ce prix de revient partiel varie nécessairement suivant la nature du transport, qui comporte plus ou moins de sujétions et de risques, et aussi suivant la situation générale du trafic, car jusqu'à un certain point on peut faire face à une augmentation des transports avec le personnel et les trains existants, tandis qu'au-delà toute augmentation imposerait des frais nouveaux. Mais les différences que l'on constate, dans les frais spéciaux qu'entraîne chaque unité de trafic supplémentaire, ne sont pas telles que nous ne puissions, pour la simplicité du raisonnement, supposer le prix de revient partiel constant, pour chaque voyageur ou chaque tonne de marchandise transportés à un kilomètre de distance. Si, pour plus d'exactitude, nous voulions faire entrer dans l'étude des tarifs les différences du prix de revient partiel, nous devrions modifier les raisonnements que nous allons présenter à peu près comme nous avons modifié la théorie des monopoles quand nous avons étudié l'influence exercée par les prix de revient des différentes qualités de tabac sur les opérations de la régie ; nous donnerons des détails étendus, à cet égard, dans la dernière partie du Cours.

Prenons donc pour unité, dans l'étude de la détermination du prix de vente des transports, le service consistant à *transporter un voyageur ou une tonne de marchandises à un kilomètre*. Représentons par Oa le prix de revient partiel de chaque unité de transport ainsi définie. Son prix de revient total s'obtient en ajoutant à la dépense Oa, qu'il faut faire spécialement pour elle, le montant des dépenses indépendantes du trafic divisé par le nombre total des unités de transport ; il est énorme si le trafic est très faible, et se rapproche de Oa à mesure que l'augmentation du nombre des unités de transport entre lesquelles se répartit la dépense fixe rend celle-ci relativement moins importante. Mais, en fait, le trafic n'atteint jamais une importance telle que la partie constante des dépenses devienne négligeable par rapport à la partie proportionnelle au travail effectué ou, autrement dit, que le prix de revient total ne diffère plus sensiblement du prix de revient partiel. La courbe EF de la demande est tantôt au-dessus, tantôt au-dessous de la partie RS où la courbe MN des prix de revient s'éloigne de la verticale Aa ; jamais la première de ces



courbes ne s'élève assez haut pour rencontrer la seconde dans la région où elle se confond pratiquement avec A*a*.

Pour étudier les conséquences de cette situation, examinons d'abord le cas extrême où le trafic possible est assez faible pour que la courbe de la demande EF passe *au-dessous* de la courbe des frais de production MN. Cela veut dire que, si l'on appliquait un prix unique O*b*, quel qu'il fût, la recette ne couvrirait pas les frais ; la quantité de transports susceptible d'être effectuée à ce prix, B*b*, serait en effet toujours inférieure à la quantité B'*b* qu'il faudrait atteindre pour que le prix de revient total de chaque transport ne fût pas supérieur à O*b*. Le prix de revient total de chacune des unités composant le trafic total B*b*, en supposant tous les transports concentrés sur une seule voie ferrée pour réduire le total des frais au minimum, serait figuré par l'abscisse O*c* à laquelle correspondrait, pour la courbe des prix de revient, une ordonnée C*c* = B*b*. La recette du chemin de fer étant figurée par la surface Bb_1Ob et les frais par la surface Cb_1Oc, il réaliserait une perte CB*bc*. A plus forte raison, la perte serait-elle considérable si, le trafic B*b* se partageant entre plusieurs lignes, chacune n'effectuait qu'une fraction des transports représentée par une ordonnée plus petite que C*c*, à laquelle répondrait un prix de revient unitaire total montant bien au-dessus de O*c*.

Il est pratiquement tout à fait invraisemblable que, pour desservir des relations aussi peu actives, il s'établisse deux chemins de fer en concurrence l'un avec l'autre. Il semble même que la construction d'un seul soit peu justifiée en pareil cas ; elle est pourtant fréquente, soit que la puissance publique veuille assurer des communications rapides dans une région bien que le service ne doive pas être rémunérateur, soit qu'il ait été fait une évaluation erronée du trafic probable et que l'on s'aperçoive seulement après coup que la recette ne couvre pas les frais. L'exploitant est alors en possession d'un monopole véritable et, quoique ce monopole ne soit pas lucratif, l'affaire n'est pas abandonnée. Une fois le chemin de fer construit, que l'entreprise soit bonne ou mauvaise, la majeure partie du capital dépensé pour les travaux ne peut plus en être retirée. Même en faisant abstraction de toute idée de sacrifice fait intentionnellement pour maintenir le service aux frais des contribuables, tant que la perte annuelle ne représente qu'une partie des intérêts du capital ainsi immobilisé, le détenteur du chemin de fer a plus d'avantage à continuer l'exploitation qu'à abandonner en totalité le capital auquel il est désormais impossible

de donner un autre emploi. Son seul objectif est alors de réduire sa perte au minimum.

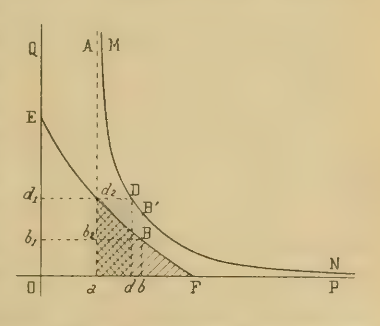
S'il reste soumis à l'obligation d'appliquer un même prix Ob à tous les transports, il cherche à le fixer de manière à atteindre ce résultat. Or, chaque transport qu'il effectue lui cause une dépense spéciale égale au prix de revient partiel Oa et lui laisse, pour couvrir ses frais permanents, un bénéfice ab. Pour la quantité Bb de transports qui se présente au prix Ob, la recette totale est Bb_1Ob, comprenant : 1° une partie b_2b_1Oa qui couvre les frais variables avec le trafic, 2° une partie Bb_2ab qui vient en déduction des charges fixes. Pour réduire la perte au minimum, il faut rendre cette deuxième partie aussi grande que possible. Le problème à résoudre est exactement le même que si l'on cherchait à porter à son maximum le bénéfice du détenteur d'un monopole portant sur une marchandise pour laquelle : 1° la courbe de la demande serait EF ; 2° le prix de revient unitaire serait indépendant de la quantité produite et égal au prix de revient partiel Oa. La partie fixe des frais causés par l'établissement et l'exploitation du chemin de fer n'intervient donc en rien dans sa solution et n'exerce aucune influence sur la détermination du prix que le détenteur du chemin de fer devra fixer pour tirer le meilleur parti possible de son entreprise (1).

Mais, quel que soit le prix unique ainsi adopté, l'affaire restera en perte, du moment où la courbe de la demande de transports, EF, passe au-dessous de celle du prix de revient, MN. La situation serait tout autre si, au lieu de percevoir un prix unique sur tous les transports, le détenteur de la voie pouvait établir des prix différents pour chaque transport suivant ce qu'il peut payer. Son intérêt serait alors de porter le prix presque jusqu'à OF, pour les transports pour lesquels ce prix pourrait être perçu en raison de l'importance des avantages procurés aux bénéficiaires, et en même temps de les réduire presque jusqu'à Oa, pour

(1) On peut le démontrer géométriquement. Nous avons vu que, dans l'hypothèse où nous nous plaçons, la courbe MN est une hyperbole qui a pour équation $pq = k + aq$, et que le rectangle obtenu en abaissant d'un point quelconque C de cette hyperpole des perpendiculaires sur les deux asymptotes a une surface constante C$b_2ac = k$. La surface CBbc, qui représente la perte du chemin de fer dans l'hypothèse où nous nous sommes placés, diffère de cette constante par le retranchement de la surface Bb_2ab ; elle atteint donc son minimum quand cette dernière atteint son maximum. Or, c'est uniquement de la situation de la courbe EF par rapport à la verticale Aa que dépend la position de b pour laquelle la surface Bb_2ab est maxima ; c'est donc uniquement de la courbe de la demande et du prix de revient partiel que dépend la détermination du prix le plus avantageux pour le monopoleur.

ceux pour lesquels tout prix supérieur serait prohibitif. En effet, quand l'exploitant d'un chemin de fer envisage isolément chaque transport, ce qui importe pour lui, c'est uniquement que ce transport lui procure une recette supérieure au supplément de dépense qu'il lui cause et que l'excédant soit aussi grand que possible. Du moment où un transport rapporte plus qu'il ne coûte, il y a plus d'avantage à le faire qu'à ne pas le faire, lors même qu'il ne supporterait pas intégralement sa part proportionnelle des frais généraux, puisque, qu'on fasse ou non ce transport spécial, les frais généraux n'en courront pas moins. D'autre part, lors même qu'un transport supporte déjà sa part des frais généraux, cela n'empêche pas l'exploitant d'avoir intérêt à élever encore son prix, s'il peut le faire sans perdre cet élément de trafic. Le prix que peut payer chaque transport est déterminé par la courbe de la demande; l'avantage que le détenteur du chemin de fer trouve à faire chaque transport à tel ou tel prix, plutôt qu'à ne pas le faire du tout, est déterminé par la différence entre le prix en question et le prix de revient partiel. Ici encore, c'est la position de la courbe EF et celle de la verticale A*a* qui influent seules sur les décisions du monopoleur.

Celui-ci est alors le maître d'accroître considérablement le produit net qu'il tire de son bénéfice, une fois les frais d'exploitation couverts. Il peut, en effet, ajouter à la surface Bb_2ab, qui représentait tout à l'heure son bénéfice maximum, la surface B*b*F, qui représentait la rente des expéditeurs, et la surface d_2b_2B, qui représentait le manque à gagner sur les transports que l'élévation du prix unique empêchait de se faire. Pour réaliser toutes ces recettes, il n'a qu'à établir des prix supérieurs et d'autres inférieurs au prix O*b* répondant au produit maximum, en les variant de manière à ne demander à aucun transport plus qu'il ne peut payer et à demander à chacun tout ce qu'il peut payer comme nous l'avons exposé dans la théorie générale des prix en cas de monopole.



Il arrive souvent qu'un chemin de fer qui ne pourrait être exploité qu'à perte avec un prix unique peut, au contraire, couvrir ses frais et au-delà avec des prix variés. S'il réussit, en serrant d'aussi près que possible le prix que peut payer chaque

transport, à attirer tout le trafic d_2a qui peut supporter un prix au moins égal au prix de revient partiel, il réalise un bénéfice représenté par le triangle curviligne d_2aF, en sus de la somme nécessaire pour couvrir la dépense répondant à ce prix de revient partiel figurée par le rectangle d_2d_1Oa. La dépense constante qui doit être couverte par ce bénéfice supplémentaire est égale à la surface Dd_2ad. La recette peut dépasser la dépense bien que la ligne EF passe sensiblement au-dessous de MN, si la première surface est plus grande que la seconde (1).

Ainsi, la faculté de varier les prix permet d'établir et d'exploiter avec bénéfice des lignes qui seraient nécessairement en perte, si un même tarif était appliqué à tous les transports effectuant le même parcours. Dans la pratique, on ne peut jamais arriver à établir des tarifs tels que chaque transport paye tout ce qu'il peut payer, sans qu'aucun transport soit entravé. La surface d_2aF représente par suite, pour le produit net susceptible d'être obtenu en sus de la dépense occasionnée par chaque transport, un maximum théorique, dont on peut se rapprocher plus ou moins sans jamais l'atteindre tout à fait. Il faut donc que ce maximum soit sensiblement supérieur aux charges indépendantes du trafic pour que la recette puisse couvrir ces charges. Plus l'ingéniosité des tarificateurs leur permet de serrer de près le maximum, moins il est nécessaire que ce maximum laisse de marge pour que l'entreprise soit rémunératrice.

Ce qui fait qu'un grand nombre de chemins de fer ne peuvent pas rémunérer leur capital d'établissement, qu'ils ruinent les concessionnaires si ceux-ci ne sont pas largement subventionnés par l'Etat ou par les localités, c'est que la marge de bénéfices possibles résultant de l'écart entre l'utilité des transports réalisables et leur prix de revient partiel est insuffisante ou à peine suffisante pour couvrir les charges permanentes de l'entreprise. Si elle est insuffisante, il n'est au pouvoir de personne de tirer du trafic une recette rémunératrice ; mais si, comme cela arrive souvent, elle est à peu près suffisante, il appartient à ceux qui établissent les tarifs de tirer tout le parti possible du trafic, pour réduire au minimum le déficit. Ainsi, le nombre des lignes de chemins de fer qui peuvent être établies sans pertes et sans sacrifices budgétaires, en couvrant les charges au moyen des produits du trafic, est d'autant plus considérable que l'élasticité des tarifs est plus grande,

(1) Nous avons vu que, la courbe MN étant une hyperbole, la surface Dd_2ad est égale à une constante k ; la condition mathématique, pour que l'exploitation avec bénéfice soit possible en variant les prix, c'est que l'on ait la relation $d_2a\text{F} > k$.

parce que les tarifs très élastiques permettent seuls d'encaisser la majeure partie de l'excédant de la valeur d'usage que les voyageurs ou les expéditeurs attachent aux transports possibles sur le prix de revient partiel de ces transports.

Nous montrerions d'ailleurs, comme dans le paragraphe précédent, que, tant que les tarifs n'empêchent aucun transport susceptible de supporter un prix au moins égal au prix de revient partiel, leur plus ou moins d'élévation n'influe pas sur le total des bénéfices que l'entreprise procure à l'ensemble des intéressés, mais seulement sur la répartition de ces bénéfices entre le public et le détenteur du monopole de fait résultant de l'existence d'une ligne unique, — qu'enfin, si l'on abaissait certains tarifs au-dessous du prix de revient partiel, on diminuerait l'utilité totale réelle de l'entreprise, puisque l'on effectuerait des transports dont les avantages, pour le public, seraient inférieurs à la dépense supplémentaire qu'ils causeraient à l'exploitant.

Pratiquement, il est impossible de régler d'une manière absolue les tarifs d'après ces considérations, puisque l'exploitant, quelque soin qu'il apporte à les établir d'après les dispositions de la clientèle, n'arrive jamais à faire payer à chaque transport tout ce qu'il peut payer, sans demander à aucun plus qu'il ne peut payer. Quand il ne demande pas autant qu'il le pourrait, sa recette diminue, mais au profit du public à qui le même service est rendu pour un prix moindre. Quand il demande trop, sa recette diminue également, mais le public en souffre en même temps que lui, puisque les tarifs empêchent certains transports qui auraient pu être effectués et dont le prix de revient partiel eût été inférieur au prix qu'étaient disposés à payer ceux qui en eussent profité, à la valeur d'usage que ces transports auraient eue pour eux. Ainsi, quand l'exploitant se trompe en cherchant à établir les tarifs qui donnent le plus de recette possible, il vaut mieux, dans l'intérêt général, que ce soit *par défaut* que *par excès* ; le préjudice pour lui, qui est le même dans les deux cas, est plus que compensé dans le premier par le bénéfice qui en résulte pour le public, tandis que, dans le second, il se cumule avec une perte pour le public.

En résumé, nous voyons que dans le cas, le plus fréquent de beaucoup, où le trafic ne suffit pas pour amener la création de plusieurs chemins de fer desservant les mêmes relations, la situation de la ligne unique susceptible d'effectuer les transports ainsi monopolisés est dominée par les règles suivantes :

1° Une fois le chemin de fer établi, les combinaisons de tarifs que l'exploitant doit réaliser, pour obtenir le *produit net maximum* dépendent uniquement *du prix de revient partiel des transports*, d'une part, *de la quantité transportable à chaque prix* d'après la courbe de la demande, de l'autre, sans que les charges permanentes de l'entreprise entrent en considération (1) ;

2° Le produit net est d'autant plus grand, toutes choses égales d'ailleurs, que l'exploitant a plus de facilités pour *faire varier ses tarifs* de manière à tenir compte de l'inégalité des prix que chaque transport peut payer ;

3° L'entreprise est onéreuse ou lucrative, pour le détenteur de la voie, selon que le *produit net* ainsi obtenu est inférieur ou supérieur aux *charges permanentes* ;

4° Le *total des bénéfices* qu'elle engendre, calculé en ajoutant les bénéfices du public à ceux du concessionnaire, est le même quel que soit le prix payé pour les transports *qui s'effectuent* ;

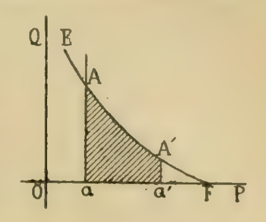
5° Cette *utilité totale atteint son maximum* quand les tarifs permettent d'effectuer *tous les transports susceptibles de procurer au public des avantages au moins équivalents à leur prix de revient partiel, et ceux-là seulement*.

Toutes les considérations que nous venons de développer, au sujet des chemins de fer, s'appliqueraient exactement de même à un canal, à un port maritime ou à une route si, contrairement à ce qui se pratique en France, on cherchait à couvrir les dépenses qu'entraînent l'établissement et l'entretien de ces ouvrages en faisant payer le service rendu à ceux qui en font usage. Le fait que le détenteur de la voie de communication ou du port n'est pas nécessairement entrepreneur de transports, qu'il se borne souvent à livrer passage à des entreprises multiples transportant les voyageurs ou les marchandises, ne change rien à la situation. En ouvrant au public la voie plus ou moins perfectionnée dont il dispose, il rend à chacun de ses clients un service que celui-ci payera, s'il le faut, jusqu'à concurrence d'un prix plus ou moins élevé ; les péages qui rémunèrent ce service et dont nous ferons ultérieure-

(1) Nous appelons ici produit net d'un chemin de fer l'excédant de la recette brute sur le prix de revient partiel des transports. Ce n'est pas exactement le produit net qui figure dans les statistiques, car celui-ci est égal à la recette brute diminuée des frais d'exploitation ; or, les frais d'exploitation, comparés au prix de revient partiel, comprennent *en plus* les frais permanents d'entretien de la voie et d'administration, et *en moins* l'intérêt des capitaux dépensés pour les travaux complémentaires et les augmentations de matériel nécessités par l'accroissement du trafic. Mais, en fait, ces deux éléments se compensent à peu près.

ment une étude approfondie sont soumis exactement aux mêmes lois économiques que les tarifs des chemins de fer.

Il faut remarquer enfin que le monopole que possède le détenteur d'une voie de communication n'est jamais absolu. Les transports qu'un chemin de fer peut effectuer peuvent toujours se faire par un autre moyen, par exemple en empruntant des routes ordinaires ou même, dans les pays sauvages, à dos d'hommes à travers les terres. Le monopole ne porte que sur un *procédé* de transport. Tout limité qu'il est, ce monopole accroît considérablement la recette réalisable, si le moyen de transport auquel il s'applique permet d'obtenir un prix de revient Oa sensiblement inférieur au prix de revient Oa' des autres procédés. Nous avons vu que, dans ce cas, le produit net que peut donner l'exploitation du monopole est limité à un maximum représenté par la surface $AaA'a'$. Mais, tant que la seule concurrence à laquelle soit exposée une voie perfectionnée comme un chemin de fer est celle du roulage ou du portage, l'écart entre Oa et Oa' est pratiquement toujours très large, de sorte que cette limitation des prix perceptibles, conséquence de l'existence d'autres modes de transport, ne modifie que légèrement la situation. Au contraire, quand un chemin de fer est exposé à la concurrence d'un autre chemin de fer ou d'un canal, l'écart des prix de revient des transports par les deux voies étant beaucoup moindre, la situation est toute différente et l'on tombe dans le cas que nous allons examiner maintenant, celui où se produisent les syndicats de producteurs.

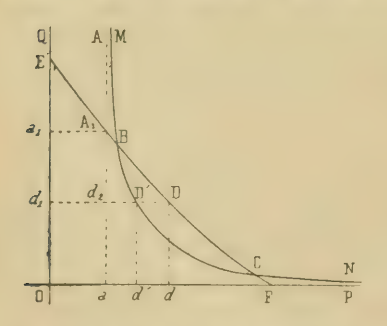


E. — Marchandises pour lesquelles les avantages de la production en grand engendrent des ententes entre les producteurs. — Pour comprendre comment les ententes entre producteur naissent des avantages de la production en grand, l'important est de se rendre compte de ce fait que *la concurrence est incompatible avec l'établissement de prix de vente sensiblement supérieurs au prix de revient partiel*. En effet, une fois une entreprise créée, l'entrepreneur trouve toujours avantage à attirer la clientèle par des réductions de prix plutôt qu'à la laisser échapper, tant qu'il peut vendre chacun des objets ou des services qu'il produit à un prix légèrement supérieur à son prix de revient partiel. Quelque faible que soit l'excédant de recettes qu'une vente laisse, pour contribuer à couvrir les frais généraux, mieux vaut encore en profiter

que le laisser aller à un concurrent. Par suite, si plusieurs entreprises se disputent la clientèle, chacune d'elles trouve avantage à conquérir celle des entreprises rivales en offrant sa marchandise à des prix inférieurs aux leurs, tant que les prix ainsi réduits ne tombent pas au-dessous du prix de revient partiel. Ainsi, du moment où il y a concurrence, c'est le prix de revient partiel seul qui règle les prix.

Il n'en résulte aucun inconvénient, comme nous l'avons déjà vu, quand le prix de revient partiel se confond avec le prix de revient total. C'est ce qui arrive quand de nombreuses entreprises atteignent une production suffisante pour que les charges permanentes, réparties sur l'ensemble des produits, deviennent négligeables en regard de la dépense spéciale qu'implique la production de chaque unité. Mais, si la contribution que devait fournir chaque unité vendue, pour couvrir les charges permanentes, est assez considérable pour n'être obtenue qu'au moyen d'un écart notable entre le prix de vente et le prix de revient partiel, la concurrence, en empêchant de maintenir cet écart, met toutes les entreprises dans l'impossibilité de couvrir leurs frais généraux et les accule toutes à la ruine.

C'est ce qui se produirait nécessairement, non seulement dans le cas, que nous venons d'examiner, où la courbe de la demande passe au-dessous de la courbe des frais de production, mais encore lorsqu'elle la coupe dans le voisinage de la région où



cette dernière s'écarte sensiblement de la verticale A*a*. Lorsqu'il en est ainsi une entreprise unique qui vendrait à un prix O*d*, compris dans la zone répondant à la partie de la courbe de la demande EF située au-dessus de la courbe des frais de production MN, réaliserait un bénéfice figuré par la surface DD'*d'd*, qui est égale à la différence entre le prix de vente O*d* et le prix de revient O*d'* multipliée par la quantité vendue D*d* ; elle déterminerait donc le prix O*d* de manière à rendre ce bénéfice maximum (1). Si l'entreprise unique pouvait différencier ses prix,

(1) Le rectangle DD'*dd'* est maximum en même temps que le rectangle Dd_2ad, puisque la différence entre les deux est le rectangle D'd_2ad' dont la surface est constante, MN étant une hyperbole équilatère. Le prix le plus avantageux est toujours le même que si O*a* était le prix de revient total, et ne dépend nullement des charges qui n'augmentent pas avec le trafic.

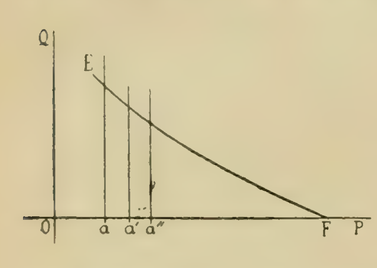
elle réaliserait, en sus de la dépense proportionnelle au trafic, un bénéfice représenté par la surface A_1aF, qui dépasserait dans une bien plus large mesure les charges permanentes représentées par $D'd_2ad'$. Comme tout à l'heure, sa ligne de conduite, sous l'un et l'autre régime, dépendrait uniquement de la position de la courbe de la demande et du prix de revient partiel, et serait indépendante des charges permanentes. Mais, si une seconde entreprise, suscitée par le succès ainsi obtenu, s'établissait pour lui faire concurrence, chacune d'elles constaterait bien vite que son intérêt est d'enlever le trafic à l'autre, tant que le prix de vente reste supérieur au prix de revient partiel ; les prix tomberaient aussitôt tout près du niveau de ce dernier, Oa, et alors, chaque unité de trafic ne donnant plus qu'une recette égale aux dépenses qu'elle causerait, les charges permanentes ne seraient plus couvertes et les deux entreprises aboutiraient bien vite à la faillite.

Supposons qu'au lieu de se faire concurrence, les deux entreprises s'entendent pour exploiter le trafic en commun ; elles pourront de nouveau fixer les prix à un niveau supérieur au prix de revient partiel et réaliser ainsi un certain bénéfice sur chaque vente, pour couvrir leurs charges permanentes. Quelle que soit la manière dont la clientèle se partagera entre elles, à chaque unité vendue répondra une dépense égale au prix de revient partiel Oa ; l'intérêt commun des deux entreprises sera de fixer le prix de vente au niveau qui donnera l'excédant de recettes le plus élevé par rapport à ce prix de revient partiel, soit avec un prix unique, soit avec des prix variés. Dans ce cas encore, les prix à fixer, pour obtenir ce résultat, ne dépendront que de la courbe de la demande et du prix de revient partiel, et le montant des charges permanentes n'influera en rien sur leur détermination. La seule différence sera que, ces charges permanentes étant doublées, pour sortir de l'ère des pertes et entrer dans celle des bénéfices il faudra que l'excédant de la recette totale, sur les frais répondant au prix de revient partiel, atteigne un chiffre deux fois plus fort que celui qui aurait suffi avec une seule entreprise. Il en serait encore de même si trois ou quatre entreprises coexistaient, avec cette seule différence que les charges indépendantes du trafic, à couvrir par les entreprises coalisées avant de tirer un bénéfice net du monopole exploité en commun, seraient triplées ou quadruplées.

Tant que le nombre des entreprises possibles est assez faible pour qu'un accord entre elles soit réalisable sans trop de difficultés, les bénéfices à attendre de cet accord, d'une part, les con-

séquences désastreuses qu'entraînerait une lutte privant de toute rémunération le capital immobilisé, d'autre part, permettent de prévoir *a priori* ce que l'expérience confirme *a posteriori* : c'est que la coalition est inévitable. Tel est le cas pour les chemins de fer ou les canaux multiples desservant un même trafic, que nous prendrons encore ici comme exemple.

Il est vrai que le prix de revient partiel n'est presque jamais le même, pour le transport entre deux points donnés, par divers chemins de fer n'ayant pas la même longueur et le même profil, par une rivière ou par un canal. Mais, comme nous le verrons dans la dernière partie du Cours, l'écart des prix de revient partiels réalisés pour les mêmes transports, par les diverses voies ferrées ou navigables qui peuvent les desservir, est généralement peu de chose par rapport aux différences existant entre l'un ou l'autre de ces prix de revient partiels et les prix que peuvent payer une grande partie des marchandises ou des voyageurs ; tandis que les premiers sont représentés par des longueurs voisines les unes des autres, Oa, Oa', Oa'', les derniers peuvent aller jusqu'à une valeur bien plus élevée, OF, lorsque la courbe de la demande EF présente la forme habituelle.



En cas de concurrence, le détenteur de la voie qui a le prix de revient partiel le plus bas, Oa, finirait par obliger les autres à renoncer à la lutte. Mais il ne pourrait le faire qu'à la condition de maintenir indéfiniment ses prix au-dessous du prix de revient partiel des voies concurrentes. Il ne pourrait pas éliminer ces concurrences d'une manière durable par un sacrifice temporaire, car les autres voies ne disparaîtront pas et ne cesseront même pas d'être exploitées. La concurrence entre voies de transport a très rarement pour effet de faire abandonner l'exploitation de la voie la moins favorisée, car elle ne porte presque jamais sur la totalité du trafic ; les voies diverses qui relient deux centres n'ont jamais un tracé coïncidant de bout en bout, de sorte que chacune d'elles a un trafic propre, pour lequel elle continuerait son service quand même le trafic concurrencé lui échapperait entièrement. Dès lors, aussitôt que la voie qui a le prix de revient le plus bas, pour les transports que plusieurs peuvent desservir, essaierait de prélever ses prix au-dessus du prix de revient partiel d'une des autres voies, celle-ci lui reprendrait une partie

de ces transports. Si, comme cela arrive souvent, chacune des voies concurrentes a l'avantage sur les autres au point de vue du prix de revient partiel pour une fraction du trafic, à raison des conditions spéciales qu'exige tel ou tel transport ou de la situation des expéditeurs et des destinataires par rapport aux gares ou aux ports, chacune pourra retenir cette fraction du trafic, à la condition de maintenir ses tarifs au-dessous du prix de revient partiel des autres voies. Le bénéfice réalisé sera alors si faible qu'aucune des voies ne pourra plus couvrir ses charges permanentes.

Au contraire, en se mettant d'accord pour ne pas se faire concurrence, les détenteurs des diverses voies pourraient fixer les prix d'après ce que chaque marchandise peut payer, diriger chaque transport par la voie la moins coûteuse pour ce transport en particulier et se partager le bénéfice. Il faudrait donc qu'ils fussent bien peu sages pour ne pas s'entendre, en pareilles circonstances, et c'est ce qui explique que la coalition se réalise presque toujours en pratique.

Il n'en est autrement que quand les pouvoirs publics jugent à propos de mettre à la charge du budget tous les frais permanents de l'une des voies, comme c'est le cas en France pour la navigation intérieure. S'ils le font, les transports empruntant cette voie n'ont plus à payer que les frais de traction et de manutention, représentant à peu près le prix de revient partiel, et les voies concurrentes ne peuvent garder le trafic que dans la mesure où leur propre prix de revient partiel est inférieur à celui de la voie sur laquelle toute perception de péages est abolie.

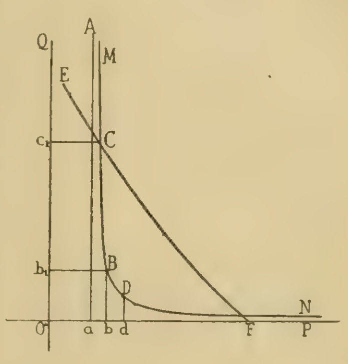
En dehors de ce cas, singulièrement onéreux pour les contribuables, la multiplication des voies aboutit au rétablissement du monopole avec cette seule différence que, les charges permanentes des deux ou trois entreprises juxtaposées étant doubles ou triples de celles d'une seule, il est plus difficile d'établir des tarifs donnant un produit net suffisant pour les couvrir. L'établissement intentionnel de plusieurs voies de communication, pour desservir un même trafic, est donc une dépense inutile, quand une seule peut suffire. Il est vrai que la nécessité de desservir les points intermédiaires situés sur des itinéraires différents amène souvent à établir plusieurs lignes entre deux centres importants. On peut trouver avantage à établir ces lignes dans des conditions qui leur permettent à toutes de desservir le trafic de bout en bout, de manière à partager ce trafic, quand il a une importance telle que la ligne la plus courte et la meilleure ne pourrait y suffire

à moins que sa capacité ne fût accrue par des travaux complémentaires très coûteux. Mais c'est se faire une grande illusion que de compter sur la concurrence des divers itinéraires, en pareil cas, pour réduire les prix de bout en bout, car les diverses Compagnies ont un tel intérêt à s'entendre, qu'il est impossible qu'elles n'y arrivent pas, soit immédiatement, soit après des luttes plus ou moins prolongées.

Il importe de remarquer que, pour que l'entente soit réalisable entre les divers établissements outillés de manière à produire en grand, pour qu'elle permette de maintenir des prix de monopole, il faut que le *nombre des concurrents soit limité* et qu'il n'en puisse pas surgir chaque jour de nouveaux, venant réclamer leur part de la clientèle et des bénéfices. Or, ce qui limite le nombre des concurrents, c'est l'*importance des charges fixes*, indépendantes de l'importance de la production, *eu égard à la recette réalisable*. Du moment où le produit qui peut être encaissé, en sus du prix de revient partiel de la marchandise, ne peut couvrir les charges permanentes que d'un nombre très limité d'entreprises, il est peu probable que ce nombre soit dépassé ; en tout cas, il ne le sera jamais que dans une faible mesure. C'est la situation qui se présente toujours en matière de voies de communication, en raison de l'énormité des dépenses d'établissement que comporte chaque ligne susceptible de desservir dans de bonnes conditions un trafic sérieux. Au contraire, dans les autres industries où la production en grand s'impose, il est rare que la concurrence ne puisse pas s'établir entre un assez grand nombre d'établissements ; il n'y a guère d'exception que pour l'exploitation des minerais très peu répandus dans le monde. Sans doute, le développement du machinisme, depuis un siècle, a singulièrement accru les avantages de la production en grand ; mais l'abaissement énorme du coût des transports, réalisé dans la même période et par l'effet des mêmes causes, permet à chaque usine ou à chaque mine d'étendre son rayon de vente. Il compense ainsi en partie la diminution du nombre des concurrents qu'entraîne la nécessité où est chacun de produire davantage, — pourvu que la législation douanière ne mette pas obstacle à cette diffusion des produits : s'il y a moins d'établissements dans une région, le consommateur peut s'adresser à des producteurs plus éloignés. A la vérité, tant que le nombre de ceux qui peuvent ainsi entrer en concurrence n'est pas très considérable, la *coalition* entre eux reste possible. Mais elle n'a plus alors la même

efficacité et n'entraîne plus du tout les mêmes conséquences que dans le cas précédent : elle peut limiter la concurrence ; elle ne permet plus d'établir des prix de monopole.

Pour nous en rendre compte, recourons encore à la représentation graphique. Envisageons le cas où la courbe de la demande EF coupe la courbe MN des prix de revient totaux en un point C, situé bien au-dessus du point B à partir duquel cette dernière est devenue très voisine de la verticale aA correspondant au prix de revient partiel Oa. Cela veut dire que la quantité Oc_1, qui peut trouver acheteur et être vendue sans perte au prix Cc_1 se confondant en pratique avec le prix de revient partiel Oa, représente un grand nombre de fois (15 ou 20 par exemple) la quantité Ob_1, au-dessous de laquelle le prix de revient moyen, représenté par $Bb_1 = Ob$, commence à s'écarter sensiblement du prix de revient partiel Oa. 15 ou 20 établissements peuvent alors subsister, avec une production suffisante pour que



les différences dans le prix de revient total résultant de la différence entre les quantités produites par chacun d'eux soient négligeables, inférieures à celles qui résultent du plus ou moins d'habileté des entrepreneurs. Ces 15 ou 20 établissements peuvent bien encore, dans ce cas, constituer un quasi-monopole en se syndiquant, en formant un de ces *cartels* ou de ces *trusts* qui jouent un si grand rôle dans l'industrie moderne et dont nous étudierons le fonctionnement dans le Livre IV de notre Cours. Mais jamais ce quasi-monopole ne leur permettra de vendre sensiblement au-dessus du prix de revient partiel, qui se confond pratiquement pour eux avec le prix de revient total.

Deux raisons s'y opposent. La première, c'est qu'il est très difficile de maintenir l'accord et la discipline dans un syndicat de 15 ou 20 membres, si l'écart entre le prix de vente convenu et le prix de revient est suffisant pour procurer un gros bénéfice à ceux qui, par des remises en sous-main, essaieraient d'accroître leur part dans les ventes. La seconde, c'est que, quand même les syndiqués observeraient tous un accord intervenu pour maintenir les prix à un chiffre *Od* sensiblement supérieur au prix de revient Oa, il suffirait qu'un nouvel établissement se créât, sur une échelle permettant de produire une quantité supérieure à Dd, pour que

cet établissement pût vendre avec profit au-dessous du cours fixé par le syndicat. Sans doute, le syndicat essayerait, par une baisse momentanée des prix dans la région voisine de l'établissement nouveau, de l'empêcher d'attirer la clientèle. Mais il suffit que l'établissement indépendant soit arrivé à vendre la quantité B*b* pour que son prix de revient ne diffère plus sensiblement de celui des établissements syndiqués, de telle sorte que ceux-ci ne puissent plus le tuer qu'en vendant eux-mêmes à perte.

Il est vrai que la puissance financière d'une grande coalition lui permet de supporter certains sacrifices ; mais ceux qu'entraîne pour elle la vente à perte un peu prolongée croissent précisément en proportion de l'étendue de ses affaires. En pratique, quand une concurrence sérieuse surgit, le syndicat reconnaît toujours qu'il est moins onéreux de l'absorber, en lui faisant sa part dans la clientèle, que de la ruiner. Or, le nombre des concurrents nouveaux avec qui une industrie syndiquée est ainsi obligée de s'entendre croît en raison précisément des bénéfices qu'elle donne, de sorte qu'il est impossible de maintenir ces bénéfices à un niveau sensiblement supérieur à celui qu'on obtient dans les autres branches d'affaires. La théorie permet de prévoir ce que l'expérience confirme, que tantôt les défections, tantôt les concurrences nouvelles, obligent bien vite les syndicats qui tentent de surélever abusivement les prix à y renoncer.

Des coalitions se forment néanmoins dans les nombreuses industries où le nombre des producteurs ne peut pas croître indéfiniment, telles que la métallurgie, la raffinerie de sucre ou de pétrole, etc. Elles se multiplient de plus en plus de nos jours et elles peuvent subsister assez longtemps, si elles n'essayent pas de pousser les prix à un niveau qui rende trop lucrative la défection d'un membre ou la création d'une concurrence. Ainsi limitée, leur action ne peut plus porter préjudice au public par une surélévation abusive des prix ; mais elle accroît un peu les bénéfices des syndiqués, en réduisant les frais généraux du service de la vente et les frais de publicité qu'entraîne la concurrence. Elle est surtout utile pour traverser les crises qu'amène une restriction momentanée de la demande. Pendant ces crises, si la concurrence n'est pas atténuée, les établissements qui se partageaient le trafic quand l'industrie était prospère se font une guerre acharnée, en vendant leurs produits au-dessous du prix de revient plutôt que d'arrêter leur production, puisque, s'ils l'arrêtaient, leur capital immobilisé perdrait toute rémunération ; ils travaillent donc tous à perte, jusqu'à ce qu'une partie d'entre eux aient succombé,

comme nous l'avons expliqué plus haut. Les syndicats, en répartissant les commandes pendant la crise, arrivent à restreindre la production au niveau des besoins par le chômage partiel de tous les établissements, tandis qu'à défaut d'entente le même résultat ne pourrait être atteint que par la ruine de quelques-uns des concurrents ; leur intervention empêche les prix de tomber au-dessous du prix de revient total, qui se confond sensiblement ici avec le prix de revient partiel. La coalition des producteurs, impuissante à surélever d'une manière durable les prix au-delà du niveau déterminé par la situation économique, dans les moments où la prospérité de l'industrie fait surgir de nouveaux concurrents dès que les bénéfices s'exagèrent, est au contraire très efficace pour soutenir les cours, dans les moments difficiles où les établissements existants ont peine à subsister et sont assurés que personne ne viendra s'engager dans une industrie en détresse.

Mais elle ne peut en aucun cas équivaloir à un monopole, du moment où la nature de l'industrie en question et l'étendue de la clientèle possible ne soumettent pas le nombre des concurrents à une limitation assez étroite pour créer un monopole naturel. Même lorsqu'une entente entre tous les producteurs a supprimé momentanément toute concurrence réelle, la *concurrence virtuelle*, résultant du fait qu'il peut à chaque instant apparaître des producteurs nouveaux, oblige à régler le prix de vente sur le prix de revient, et non sur les sacrifices qu'on pourrait obtenir des acheteurs en raison de la valeur d'usage que le produit a pour eux.

Ainsi, l'abaissement notable du prix de revient moyen par la production en grand, caractère commun à beaucoup d'industries, conduit à des conséquences très différentes d'une industrie à l'autre, selon que la consommation peut faire vivre un nombre plus ou moins grand d'établissements réalisant dans leur plénitude les avantages de ce mode de production. Si le nombre des producteurs réalisant ces avantages est très étroitement limité, en raison du peu d'étendue du marché relativement à la production minima de chaque établissement, il se constitue presque toujours un véritable monopole de fait. Si la consommation peut assurer des débouchés à un nombre notable, quoiqu'encore assez restreint, d'établissements produisant chacun suffisamment pour ramener le prix de revient total aux environs du prix de revient partiel, il peut se former des coalitions qui procurent à leurs membres des avantages sérieux, sans pouvoir tenir les prix sensiblement au-dessus de ce prix de revient. Si enfin le nombre des

producteurs qui peuvent coëxister en produisant suffisamment pour remplir cette condition est considérable, toute coalition de quelque durée est impossible, et l'on retombe dans le cas ordinaire de la concurrence.

Les voies de communication rentrent toujours dans le premier cas, parce que le nombre de celles auxquelles chaque client peut s'adresser pour obtenir le service qu'elles rendent, le transport, est toujours très restreint. C'est une conséquence du caractère *géographique* de ce service : le transport de Paris à Lyon ne peut être effectué que par une voie reliant Paris à Lyon, et le nombre des voies perfectionnées que peut alimenter le trafic entre ces deux points est très restreint.

Au contraire, les industries qui produisent des denrées *transportables* ne sont pour ainsi dire plus jamais dans le même cas, depuis que la facilité des transports permet à la concurrence de s'étendre dans le monde entier. Il n'en est autrement que quand cette facilité est abolie par une barrière douanière ou par une de ces ententes avec les détenteurs du monopole des transports que l'on constate aux Etats-Unis ; nous reviendrons sur ces points aux Livres IV et VI.

Il importe de remarquer, d'ailleurs, qu'entre les trois hypothèses bien tranchées que nous avons énumérées, on rencontre naturellement tous les cas intermédiaires, établissant une sorte de chaîne continue depuis le cas du monopole absolu, tel qu'il ne peut guère être établi que par le législateur, jusqu'à la concurrence illimitée, qui subsiste toujours dans les branches d'affaires où les entreprises peuvent se multiplier à l'infini sans que les plus grandes aient une supériorité marquée sur les petites. Suivant les circonstances, certaines branches d'affaires se rapprochent plus ou moins de l'une ou de l'autre de ces situations, dans les divers pays ou aux diverses époques, et presque toujours les cas que l'on rencontre dans la réalité présentent une combinaison des diverses espèces que nous avons dû examiner séparément pour en faire la théorie. Mais, à la condition de tenir compte de ces réserves, on constate que cette théorie donne l'explication des faits que l'on rencontre dans la pratique des affaires, et notamment du rôle réel des trusts et des cartels qui ont si fort ému l'opinion publique dans ces dernières années.

F. — Marchandises dont l'offre est réglée par les quantités existantes. — Nous avons examiné, jusqu'ici, les conditions dans lesquelles l'offre se présente pour les marchandises qui sont

produites par les hommes au fur et à mesure des besoins. Les prix auxquels ces marchandises sont offertes dépendent des *conditions de la production* et c'est la *quantité produite* qui se règle sur la demande formulée à ce prix. Ce cas est celui qui se présente en pratique pour l'immense majorité des objets et des services nécessaires à la satisfaction de nos besoins. Il y a pourtant certaines marchandises pour lesquelles la *quantité susceptible d'être offerte sur le marché est déterminée à l'avance* et ne peut pas être accrue à volonté par l'action des hommes, de sorte que c'est elle, et non les conditions de production, qui règle les prix. Ce cas se présente principalement pour les *moyens de production*, sur lesquels nous ne nous étendrons pas actuellement, puisque nous consacrons un Chapitre spécial à l'étude du prix des services producteurs. On le rencontre cependant aussi pour quelques objets destinés à être consommés, soit directement, soit après une série plus ou moins longue de transformations.

La limitation de la quantité susceptible d'apparaître sur le marché, qui caractérise ces marchandises, peut être plus ou moins absolue. Il en est dont tous les efforts des hommes seraient impuissants à accroître l'abondance : tel est le cas de la terre cultivable ou habitable, des agents naturels en général, des antiquités, des tableaux authentiques de maîtres morts, etc. Il en est d'autres dont l'abondance augmente ou diminue en raison de la ligne de conduite suivie par les hommes, mais sans que les variations qui se produisent dans une courte période puissent représenter une fraction importante de la quantité préexistante, de telle sorte qu'à un moment donné, c'est cette quantité qui règle l'offre, la production ou les pertes pouvant seulement l'accroître ou la diminuer à la longue : tel est le cas des capitaux, des bras des travailleurs, des métaux précieux ou des pierreries.

Il faut bien remarquer d'ailleurs que, même pour les objets destinés à une prompte consommation, dont l'abondance dépend surtout de la production annuelle, l'impossibilité d'adapter au jour le jour celle-ci aux besoins empêche les prix de rester constamment égaux aux frais de production ; ces frais fixent seulement la *moyenne* autour de laquelle les prix oscillent, et c'est la quantité disponible à chaque instant qui règle les *écarts* autour de cette moyenne. Nous avons montré les conséquences de ce fait dans les alternatives de prospérité et de dépression industrielles. Elles sont bien plus marquées encore pour les productions sur lesquelles les circonstances climatériques exercent une grande influence. Tel est le cas du vin : sans doute, si l'on envisage une

période un peu longue, on constate que ce sont les conditions de sa production qui déterminent le prix moyen auquel il se vend, et que la viticulture s'étend ou se restreint suivant l'importance de la quantité susceptible d'être écoulée, bon an, mal an, dans des conditions rémunératrices ; mais les oscillations autour de cette moyenne, résultant des variations qui se produisent dans la récolte annuelle d'une même étendue de vignes, présentent une grande amplitude, et c'est la quantité existante, conséquence de l'abondance de la récolte précédente, qui règle les prix jusqu'à la suivante. On voit comment, ici encore, nous retrouvons une pénétration réciproque des divers cas que la théorie est obligée de séparer.

Il n'en est pas moins vrai qu'entre les marchandises dont la production et la consommation se suivent de près et se règlent l'une sur l'autre, et celles au contraire dont l'abondance est réglée par la configuration du globe ou par l'accumulation lente des produits du travail des générations humaines, il existe une différence qui exerce une grande action sur la détermination des prix. Ce qui transforme la situation, dans le cas que nous abordons maintenant, c'est qu'il n'existe plus de régulateur dominant les conditions de l'offre. Tandis que, dans tous les paragraphes précédents, nous avons vu celle-ci réglée par les frais de production, soit seuls (en cas de concurrence), soit combinés avec l'étendue des débouchés (en cas de monopole plus ou moins complet), ici, ce sont les dispositions des détenteurs de la marchandise à s'en dessaisir qui jouent le rôle prédominant. Comme elles sont infiniment variables, la courbe de l'offre, au lieu de présenter une des formes déterminées que nous avons examinées ci-dessus, peut revêtir des aspects aussi divers que ceux de la courbe de la demande.

Elle peut même présenter plus de diversité encore que cette dernière. En étudiant la courbe de la demande, nous avons dit qu'une seule règle absolue peut être formulée, c'est que la quantité demandée n'augmente jamais quand les prix haussent : elle peut diminuer plus ou moins ; elle peut parfois rester sensiblement la même pour des prix très différents ; mais jamais la nécessité de payer plus cher une même satisfaction n'accroît la demande, car, si la cherté d'un objet est une cause d'engouement pour un nombre infime d'acheteurs, le nombre de ceux qu'elle écarte est tellement supérieur que la loi est, on peut le dire, absolue.

La règle contraire est bien loin de présenter pour l'offre le même caractère de certitude. On dit en général que la quantité offerte

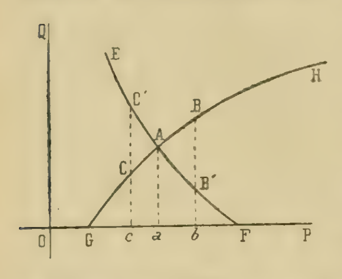
diminue quand les prix baissent ; mais ce phénomène est loin d'être universel et peut même être remplacé par le phénomène inverse. Cela tient à ce que l'offre de produits ou de services a pour cause le besoin d'argent, besoin qui présente souvent un caractère très pressant, puisque l'argent constitue le seul moyen de nous procurer tout ce qui nous est nécessaire dans l'économie basée sur l'échange. L'homme déjà pourvu de la somme représentant le coût de ce qu'il considère comme indispensable pour lui et les siens, ou bien celui qui a des moyens divers de se procurer cette somme, ne consentira sans doute à se dessaisir de tels ou tels objets, à se charger de tel ou tel travail que si on lui offre un prix qu'il juge suffisant et, quand le cours du marché sera inférieur à ce prix, il s'abstiendra de vendre ses biens ou ses services, préférant soit garder ses marchandises jusqu'à ce que des circonstances plus favorables se présentent, soit se reposer plutôt que de travailler moyennant un salaire qui n'en vaut pas la peine. Mais celui qui a besoin absolument d'une certaine somme, pour faire face à ses échéances ou pour entretenir sa famille, sera dans une disposition exactement inverse ; plus les prix seront bas, plus grandira la quantité de marchandises ou le temps de travail qu'il devra vendre pour obtenir l'argent dont il ne peut pas se passer, et plus par suite il accroîtra son offre.

Ainsi, la baisse des prix amène parfois une augmentation et non une diminution de la quantité offerte. Ce phénomène se produit justement dans les cas où la situation des vendeurs est la plus intéressante : tels sont celui où une crise commerciale met certains industriels dans la nécessité d'écouler à tout prix les produits obtenus parfois à grands frais, pour éviter la faillite, et celui, bien plus tragique, où la baisse des salaires oblige les ouvriers chargés de famille à chercher tous les moyens de prolonger la durée de leur travail journalier jusqu'à l'extrême limite de leurs forces, pour ne pas mourir de faim. Quand il s'agit de produits industriels ou même agricoles pour lesquels une production constante est indispensable au renouvellement des stocks et s'accélère ou se ralentit suivant l'importance des profits, l'effet de cette situation ne peut être que temporaire et l'influence des frais de production sur la détermination des prix redevient bien vite prépondérante. En ce qui concerne le travail, au contraire, les bras disponibles se retrouvent à peu près aussi nombreux le lendemain d'une baisse des salaires que la veille, et les besoins de la classe ouvrière continuent à déterminer l'offre de services d'autant plus prolongés qu'ils sont moins payés. Des nécessités

analogues peuvent amener les possesseurs de maisons, d'objets d'art, de souvenirs anciens, à les offrir, pour obtenir de quoi vivre, en quantité d'autant plus grande que le prix qu'ils en trouvent est plus bas.

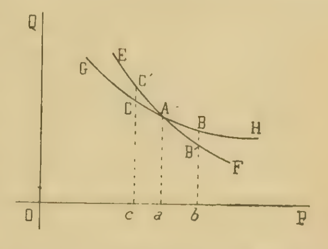
C'est là un fait qui mérite toute notre attention, car il ne tend à rien moins qu'à mettre en doute toute la théorie de la détermination des prix par le jeu de l'offre et de la demande, basée sur le caractère de *stabilité* de l'équilibre qui s'établit quand le prix se fixe au niveau pour lequel la quantité offerte égale la quantité demandée. On s'en rend compte, en se reportant aux arguments par lesquels nous avons démontré cette stabilité.

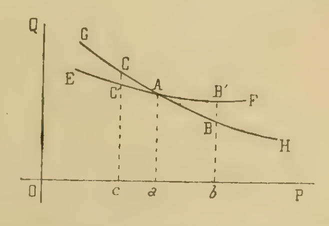
Dans l'esquisse de la théorie de la valeur que nous avons présentée au Chapitre II ci-dessus, nous avons établi cette démonstration en raisonnant sur une figure dans laquelle la courbe de demande va en s'abaissant et celle de l'offre en s'élevant, quand les prix augmentent. Dans cette situation, pour un prix O*b*, supérieur au prix O*a* auquel répond l'équilibre, l'offre B*b* excède la demande B'*b*, ce qui fait baisser les prix ; pour un prix inférieur O*c*, l'offre C*c* est inférieure à la demande C'*c*, ce qui provoque la hausse ; ainsi, le jeu des forces économiques tend à ramener les prix à la position d'équilibre, dès qu'ils s'en écartent. Dans l'étude plus détaillée faite au présent Chapitre, nous avons constaté l'exactitude de notre hypothèse, en ce qui concerne la forme de la courbe de la demande. Nous avons constaté aussi que la courbe de l'offre prend bien la forme GH, pour les produits dont les frais de production augmentent avec la quantité produite. Pour ceux dont les frais de production sont indépendants de la quantité produite, la courbe de l'offre devient une ligne verticale et nous avons montré (page 200) que, dans ce cas aussi, l'équilibre est stable, parce que toute tendance à la hausse accroît la production et toute tendance à la baisse la restreint. Lorsqu'une production est plus ou moins complètement monopolisée, la stabilité des prix n'est plus assurée par la concurrence ; mais, pour chaque groupe d'objets vendus à un même prix, il existe une certaine grandeur de ce prix unique qui assure au monopoleur le maximum de bénéfices et, comme son gain diminue dès qu'il s'en écarte soit en plus, soit en moins, son intérêt l'incite toujours à revenir vers ce prix



et assure encore la stabilité. Jusqu'ici donc, nous n'avons pas trouvé la théorie générale en défaut.

Au contraire, dans l'hypothèse où nous nous plaçons maintenant, son exactitude n'est plus démontrée. Tous nos raisonnements, sur l'équilibre des prix, en cas de concurrence, sont basés sur ce fait incontestable que, quand l'offre excède la demande, la concurrence fait baisser les prix, et inversement. Nous avons constaté, dans les divers cas étudiés jusqu'ici, que cette action tend à ramener le marché vers la position d'équilibre, parce que la modification qui se produit dans les prix fait varier la quantité offerte dans un sens et la quantité demandée en sens inverse de manière à rapprocher l'une de l'autre. Or, nous reconnaissons maintenant qu'il peut se présenter un cas où la baisse des prix engendre une *augmentation* de l'offre aussi bien que de la demande. Si l'offre GH croît *moins vite* que la demande EF quand le prix descend de O*a* à O*c*, l'écart entre la quantité offerte et la quantité demandée continue à se produire dans le sens qui tend à ramener le prix vers la position d'équilibre. Mais si, ce qui n'est pas impossible *a priori*, l'augmentation amenée par la baisse des prix était *plus rapide* pour la quantité offerte que pour la quantité demandée, l'écart entre elles, au lieu de se produire dans le sens propre à ramener le prix vers la position d'équilibre, se produirait en sens inverse. Pour un prix O*c*, inférieur à O*a*, l'offre C*c* excéderait la demande C′*c*, et par suite la concurrence entre les vendeurs qui ne trouveraient pas de contre partie ferait baisser les prix de plus en plus, jusqu'à leur complet effondrement. Inversement, pour un prix O*b* supérieur à O*a*, ce serait la demande B′*b* qui excéderait l'offre B*b*, ce qui ferait hausser les prix ; l'écart s'accentuant de plus en plus avec la hausse, les prix croîtraient au-delà de toute quantité donnée. En admettant donc qu'il y eût une position d'équilibre entre l'offre et la demande, ce serait une position d'*équilibre instable*, c'est-à-dire que, dès que la situation du marché s'écarterait légèrement de la position d'équilibre sous une influence accidentelle, le jeu naturel des forces économiques, au lieu de faire disparaître





l'écart, tendrait à l'accentuer indéfiniment, et l'équilibre ne se rétablirait jamais.

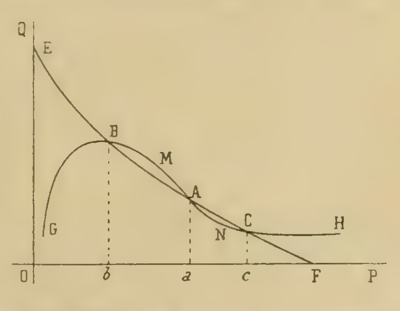
Quand on y réfléchit, on reconnaît que cette conception, théoriquement possible, ne peut pas pratiquement se réaliser, ou plutôt que, si elle se réalise, le désarroi qu'elle apporte dans l'état du marché reste nécessairement limité. Même s'il arrive que, dans certaines limites, la quantité offerte d'une certaine catégorie de marchandises ou de services croisse plus vite que la demande quand le prix diminue, cette situation ne peut pas se prolonger indéfiniment. Il vient toujours un moment où la demande dépasse l'offre pour des prix suffisemment bas, et un autre où l'offre redevient supérieure à la demande quand les prix ont suffisemment monté, de sorte que l'on voit reparaître la situation dans laquelle l'action de la concurrence empêche les prix de croître ou de décroître indéfiniment.

Envisageons d'abord le cas de la baisse des prix. Sans doute, elle peut, dans certaines situations, accroître l'offre ; mais un moment vient où celle-ci cesse de grandir et même se remet à diminuer si les prix baissent indéfiniment, car pour un prix nul, quel que fût le besoin des vendeurs, l'offre serait nulle. Au contraire, la demande continue toujours à croître, car jamais tous les besoins ne sont satisfaits et il s'en révèle toujours de nouveaux lorsque le sacrifice à faire, pour obtenir qu'il y soit donné satisfaction, diminue suffisamment. La demande finit toujours par excéder l'offre, lorsque les prix sont extrêmement bas, du moment où il s'agit de produits ou de services répondant à des besoins dont la satisfaction illimitée n'est pas constamment assurée ; c'est au fond l'idée que nous avons exprimée en disant qu'un certain degré de *rareté*, grand ou petit, est une des conditions nécessaires pour qu'un objet ou un service ait de la valeur. Or, en fait, les produits naturels qui ne remplissent pas cette condition, qui excèdent les besoins humains, sont fort rares. En ce qui concerne les produits obtenus par le travail et par suite le travail lui-même, il est impossible d'imaginer que cette situation se produise : on n'a jamais vu, on ne saurait même concevoir un état social où tous les besoins dont la satisfaction exige le travail de l'homme seraient satisfaits dans une mesure telle que l'offre de ce travail restât sans aucune contre-partie, à quelque prix que ce fût. On ne saurait donc concevoir l'avilissement *illimité* du prix soit du travail, soit des objets autres que ceux qui, comme l'air atmosphérique, existent en quantité indéfinie eu égard à nos besoins.

Il ne serait pas davantage possible qu'un prix crût indéfiniment,

car on finirait toujours par retrouver une situation où la hausse amènerait un excédant de l'offre sur la demande. En effet, l'élévation des prix peut bien amener une diminution de l'offre, en permettant aux vendeurs de se procurer la même somme par la vente d'une quantité moindre d'objets ou de services, mais il n'est pas possible qu'elle amène jamais sa disparition complète, puisqu'elle n'anéantit pas le besoin d'argent qui l'engendre. Au contraire, des prix excessifs finiraient toujours, à un moment ou à un autre, par amener la disparition de toute demande, puisqu'il n'existe aucun objet dont l'usage ne puisse être remplacé par un autre lorsqu'il devient trop coûteux, et qu'en tout cas les objets d'échange dont disposent les acheteurs sont toujours limités. La hausse serait donc toujours arrêtée tôt ou tard par un excès de l'offre sur la demande, comme la baisse par un excès de la demande sur l'offre.

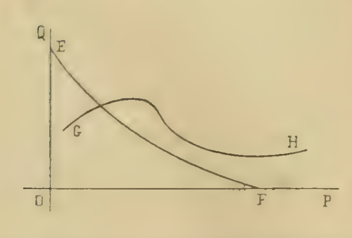
Cela revient à dire que la position d'équilibre instable, si elle existait, serait nécessairement comprise dans l'intervalle de deux autres positions où un équilibre stable pourrait s'établir entre l'offre et la demande, — ou encore que, pour qu'elle se produisit dans la pratique, il faudrait que la courbe de la demande et celle de l'offre se coupassent en des points multiples. En effet, la courbe de la demande EF va toujours en s'abaissant plus ou moins vite quand le prix s'élève, et arrive nécessairement à rencontrer l'axe OP, puisqu'il y a toujours un prix où toute demande cesserait. La courbe de l'offre GH, peut à la rigueur, dans une zône MN, s'abaisser plus vite que celle de la demande quand les prix haussent ; mais jamais elle ne descend jusqu'à rencontrer l'axe OP. D'autre part, aux approches de l'axe OQ, elle passe nécessairement au-dessous de EF, du moment où il s'agit d'une marchandise qui n'existe pas en quantité indéfinie eu égard aux besoins ; elle s'abaisse même nécessairement assez pour revenir rencontrer l'axe OP aux abords du point O, puisque l'offre s'annulerait si le prix tombait à zéro. La courbe de l'offre prend donc nécessairement une forme assez tourmentée, toutes les fois qu'elle présente cette particularité d'avoir dans une certaine région des ordonnées qui décroissent lorsque les abscisses croissent. Si elle rencontre la courbe EF en un point A situé dans la zône MN, dans des conditions



telles que GH soit *au-dessus* de EF à gauche de ce point, elles se rencontrent nécessairement aussi plus près de l'axe OQ, en un autre point B où GH repasse *au-dessous* de EF. De même, la courbe GH, qui est *au-dessous* de EF à droite de A, ne rencontrant jamais l'axe OP que EF finit toujours par rejoindre, a nécessairement avec EF un autre point de rencontre C où elle repasse *au-dessus* de cette dernière courbe. Les points B et C répondent à des positions d'*équilibre stable*, puisque, si les prix s'écartent légèrement de O*b* ou de O*c*, on se retrouve dans la situation décrite antérieurement où l'écart entre la quantité offerte et la quantité demandée se produit dans le sens nécessaire pour ramener le prix à la position d'équilibre. Au contraire, le point A répond à une position d'équilibre *instable* : en admettant que l'équilibre fût réalisé un instant dans cette position, dès que le prix viendrait accidentellement à dépasser O*a*, il tendrait à grandir, puisque la demande excéderait l'offre, jusqu'à ce qu'il eût atteint O*c* ; de même, dès que le prix tomberait au-dessous de O*a*, il s'éloignerait davantage de ce point jusqu'à ce qu'il fût réduit à O*b*.

Il résulte de ces considérations que, quand une marchandise (produit ou service) présente cette particularité que la diminution du prix amène une augmentation de l'offre, au moins dans certaines limites, il n'en résulte jamais qu'il n'y ait aucune position d'équilibre stable entre l'offre et la demande ; ce qui peut arriver, c'est qu'il y ait *deux positions d'équilibre stable*, répondant l'une à un prix élevé pour des transactions portant sur des quantités faibles, l'autre à un prix sensiblement plus bas pour des transactions portant sur des quantités beaucoup plus grandes.

Nous nous sommes arrêté sur cette situation toute spéciale, pour bien montrer que l'augmentation de l'offre quand le prix diminue, qui se produit pratiquement dans certains cas, ne renverse nullement la théorie de la détermination des prix par la loi de l'offre et de la demande. Bien entendu, quand cette anomalie dans le tracé de la courbe de l'offre se produit dans une zône où cette courbe ne rencontre pas celle de la demande, elle n'a aucun effet sur les prix et la position d'équilibre reste unique. L'existence de deux positions d'équilibre stable suppose donc un concours de



circonstances assez rare, car elle exige : 1° que, dans le nombre

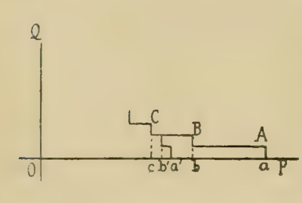
total des vendeurs, la proportion de ceux qui sont absolument obligés de vendre davantage quand le prix baisse soit assez forte pour que la baisse amène une augmentation sensible de l'offre totale ; 2° que les acheteurs n'aient pas grand intérêt à acheter davantage quand cette baisse se produit, de telle sorte que la demande augmente moins vite que l'offre ; 3° que les deux courbes se rencontrent précisément dans la zône où ces deux premières conditions anormales sont réunies.

Si ces circonstances exceptionnelles se rencontraient dans la pratique, une fois les prix établis aux environs de l'une des deux positions d'équilibre stable, il serait infiniment difficile de passer à l'autre, car cela ne serait possible qu'en modifiant radicalement les habitudes établies, pour changer une situation comportant une production et une consommation déterminées de la marchandise en question en une autre dans laquelle les quantités produites et vendues seraient extrêmement différentes, et pendant toute la période intermédiaire le marché serait affolé. Que de pareils changements puissent se produire, quand il s'agit de denrées ou de travaux d'un usage assez exceptionnel pour que l'évolution se fasse sans bouleversement social, cela se comprend : on peut imaginer que les marchands de diamants ou les *étoiles* des grands opéras puissent, s'il y a deux états du marché possibles où leurs offres rencontreraient des demandes égales, passer de celui qui comporterait la vente d'une quantité relativement élevée de bijoux ou un nombre assez notable de représentations, moyennant certains prix, à un autre comportant un débit beaucoup moindre et des prix bien plus hauts. Mais, en admettant que la vente du blé entre deux récoltes ou celle du travail des manœuvres remplissent de même les conditions qui rendent possibles deux positions d'équilibre, prétendre passer de l'une à l'autre, non pas par étapes, mais par un saut brusque, comme il le faudrait puisqu'il n'y a pas de point intermédiaire où l'on puisse s'arrêter, serait pure utopie, car il est impossible de transformer brusquement les habitudes qui dominent toute l'existence de tous les hommes. Quand même le prix du pain pourrait s'établir en équilibre bien plus bas ou celui de l'heure du travail bien plus haut qu'aujourd'hui, les premiers essais, pour opérer la révolution qu'impliquerait un pareil changement, n'amèneraient qu'un léger déplacement aux environs de la position d'équilibre préexistante, et le jeu de l'offre et de la demande ramènerait le marché à cette position bien avant qu'on eût franchi la position d'équilibre instable au-delà de laquelle le mouvement se continuerait de lui-

même vers l'autre position d'équilibre stable. En pratique donc, tout se passe comme s'il n'existait qu'une seule position d'équilibre stable.

Le cas où l'offre est réglée par la quantité existante d'objets qui ne peuvent plus être reproduits équivaut à un véritable monopole, quand il s'agit d'un objet unique, ou d'objets très peu nombreux tous réunis dans les mêmes mains. En ce qui concerne, par exemple, les antiquités, les tableaux de maîtres, etc., on peut dire que chaque objet est unique et qu'il ne peut pas y avoir concurrence entre plusieurs vendeurs. Mais d'autres objets analogues peuvent donner satisfaction aux mêmes besoins et, par suite, il s'établit encore une sorte de marché, avec des cours variables. Cependant, comme la plupart des objets de ce genre appartiennent à des musées où ils sont absolument retirés de la circulation, le nombre de ceux qui sont susceptibles d'être vendus à un prix quelconque est toujours très limité. Il y a donc un quasi-monopole, maintenant une élévation de prix qui réduit singulièrement le nombre des acheteurs. Dans ces conditions, il est facile de voir que les prix dépendent de l'habileté avec laquelle chacun des intéressés conduit ses négociations et ne sont plus mathématiquement déterminés.

A un moment donné, il y a tel musée ou tel amateur disposé à donner, pour avoir un Rembrandt, un prix extrêmement élevé, que nous représenterons par la longueur Oa. On pourrait donc vendre à ce prix une toile de ce maître ; mais, pour en vendre deux, il faudrait que le prix descendît suffisamment pour qu'un second amateur surgît, soit jusqu'à Ob ; pour en vendre trois, il faudrait descendre jusqu'à un prix encore plus bas, soit Oc, et ainsi de suite. Si

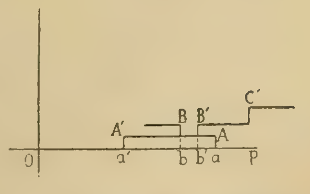


donc il y a plusieurs Rembrandt à vendre, la courbe de la demande, qui est la ligne brisée aABC..., indique, pour chaque nombre, le prix maximum au dessus duquel on ne pourrait plus les écouler tous. Il peut parfaitement arriver que le prix Oa, qu'offrirait un seul amateur, soit plus que triple du prix Oc, auquel on en trouverait trois. Le vendeur ou les vendeurs auraient alors plus d'avantage à vendre un seul tableau au prix Oa qu'à déprécier leur marchandise en offrant les trois à la fois. Ils obtiendront le maximum de recette en s'entendant pour ne pas mettre en vente les trois tableaux simultanément, de manière à en vendre d'abord

un seul au prix Oa, un second ensuite au prix Ob, et à céder plus tard seulement le troisième au prix Oc.

L'égalité de prix suppose que les trois tableaux sont absolument équivalents. En fait, trois tableaux du même maître sont toujours de mérite inégal. S'ils sont mis en vente simultanément, l'amateur qui ne veut pas dépasser le prix Oc se contentera du moins beau ; les deux autres, qui étaient prêts à aller bien au-delà de ce prix, s'il l'eût fallu, pour se procurer un Rembrandt, paieront une somme plus forte afin d'avoir de préférence l'un des deux plus beaux. Mais, si la différence de mérite des trois tableaux est faible, chacun de ces deux amateurs, pouvant avoir un Rembrandt pour le prix Oc, n'offrira, en plus de ce prix, que la somme à laquelle il estime la *différence de mérite* existant entre le moins beau de ceux qui sont mis en vente et chacun des deux autres. Les prix se fixeront alors à des chiffres plus voisins les uns des autres, Oc, Ob', Oa'. S'ils diffèrent peu, il est encore possible que le moins beau des trois tableaux, tout seul, se fût vendu plus cher que les trois ensemble.

Bien entendu, les trois tableaux ne se vendront que si le prix le plus bas Oc est suffisant pour déterminer leurs trois possesseurs à s'en dessaisir. Nous avons raisonné jusqu'ici comme si ces derniers étaient obligés de vendre à tout prix. Mais en général il n'en est pas ainsi, et l'on peut tracer une courbe de l'offre, figurée par la ligne $a'A'B'C'$, représentant les prix auxquels chaque tableau serait cédé. Dans l'hypothèse à laquelle répond la figure, il y aurait un tableau que le propriétaire vendrait, pourvu qu'on lui en offrît un prix au moins égal à Oa', lequel est plus petit que Oa. Pour décider les propriétaires à en vendre un second, il faudrait payer un prix Ob', supérieur au prix Ob pour lequel il y aurait deux amateurs ; il ne se vendra donc qu'un tableau. Ce tableau se vendra certainement à un prix supérieur à Ob, car le premier acheteur, qui est décidé à payer au besoin le prix Oa, élèvera le prix qu'il offrira à un taux suffisant pour éliminer le second ; il se vendra, d'autre part, à un prix inférieur à Ob', car le vendeur qui le céderait pour la somme Oa' abaissera assez son prix pour éliminer le second vendeur, lequel ne vendrait que moyennant Ob'. Mais entre les prix Ob et Ob', il n'y a plus qu'un acheteur et un vendeur ; le prix se débattra entre eux, dans ces limites, sans concurrence possible et, selon la ténacité de chacun, selon son habileté à dissimuler



les sacrifices qu'il consentirait plutôt que de renoncer à l'affaire, le prix se rapprochera plus ou moins de l'une ou l'autre des deux limites au-delà desquelles une concurrence surgirait.

Il va de soi, d'ailleurs, que cette concurrence ne surgira que si la publicité est suffisante ; l'acheteur ou le vendeur ne profitera pas des avantages qu'il pourrait tirer de la possibilité de cette concurrence, si limitée qu'elle soit, s'il ne sait pas provoquer les offres ou les demandes, toujours très peu nombreuses, auxquelles peuvent donner lieu des objets d'une rareté exceptionnelle.

On voit que l'extrême rareté enlève à la détermination des prix son caractère de certitude. Ce caractère se retrouve, au contraire, aussi bien quand il s'agit d'objets dont l'offre est réglée par les quantités existantes que quand il s'agit d'objets plus ou moins faciles à reproduire, pourvu que leur nombre soit suffisant pour donner lieu à un véritable marché. Ce sont toujours les conditions de l'offre et de la demande qui fixent les prix. Seulement, quand les conditions de l'offre, au lieu d'être fixées par les frais de production, dépendent des dispositions des vendeurs comme celles de la demande dépendent des dispositions des acheteurs, les considérations économiques, qui prouvent toujours que le prix est déterminé, ne nous donnent plus aucune indication sur le niveau auquel il se fixera à chaque instant, ni même sur le niveau moyen autour duquel il oscillera.

IV. Conclusions ; résumé des lois de l'offre et de la demande. — Les développements que nous venons de donner montrent combien les conditions dans lesquelles la loi de l'offre et de la demande déterminent les prix varient avec la nature des produits et avec le régime naturel ou légal de la production.

La quantité d'une marchandise pour laquelle il y a des *demandes* à chaque prix dépend de la nature des besoins auxquels elle répond, des ressources des acheteurs, de leurs dispositions, enfin de la facilité qu'ils peuvent trouver à remplacer cette marchandise par une autre répondant plus ou moins bien aux mêmes besoins.

Quant aux conditions de l'*offre*, elles dépendent le plus souvent de celles de la production de l'objet ou du service envisagé, lesquelles rentrent dans trois cas principaux :

1° Lorsque la production est livrée à la libre *concurrence*, le prix se fixe d'après les *frais de production*. Chaque producteur ne peut alors tirer un profit notable de son industrie, en sus du prix de revient représentant la rémunération du capital et du travail

employés, que si une habileté au-dessus de la moyenne lui permet de produire ou de vendre dans des conditions particulièrement avantageuses. Toutefois, les producteurs qui exploitent des avantages naturels exceptionnels en tirent une *rente* ; mais presque toujours, en pratique, ils ont acquis les agents naturels qui leur procurent cette rente moyennant un capital dont elle ne représente plus pour eux que l'intérêt. Le prix unique du marché étant le plus bas parmi tous les prix que payeraient à la rigueur les demandeurs qui trouvent à acheter, tous ceux d'entre eux qui eussent maintenu leur demande à un prix plus élevé bénéficient de l'écart entre ce prix unique et les prix variables que chacun d'eux aurait consenti à payer, plutôt que de renoncer à son acquisition : c'est la *rente des acheteurs*.

2° Quand un *monopole* est constitué par la loi ou peut se constituer en raison des conditions spéciales de la production, le prix est fixé par les calculs que le monopoleur établit en vue de tirer de son monopole le maximum de recette. Le monopoleur peut alors, dans une mesure plus ou moins grande suivant les cas, rapprocher le prix qu'il fait payer à chaque acheteur du prix maximum auquel cet acheteur eût consenti à payer le produit ou le service rendu plutôt que d'y renoncer, de manière à absorber en partie ce qui constituait la rente des acheteurs dans le premier cas. Cette faculté lui permet souvent de couvrir ses frais, alors qu'avec un prix unique l'entreprise dont il s'est chargé n'eût pu être organisée qu'à perte, et parfois même lui donne les moyens de réaliser un surcroît de bénéfices considérable. Les prix perçus par le monopoleur ne sont pas arbitraires, puisqu'ils restent subordonnés aux conditions de la demande ; mais, dans ces limites, le montant de chaque prix dépend du plus ou moins de liberté d'action laissée au monopoleur et de la manière dont il entend ses intérêts.

3° Lorsque les avantages de la *production en grand* ne peuvent être pleinement réalisés que dans des établissements très importants, de telle sorte que, si leur nombre devenait un peu grand la production totale dépasserait la quantité que la demande peut absorber à un prix rémunérateur, cette limitation fait naturellement naître des *coalitions* qui créent des situations intermédiaires entre la concurrence et le monopole : ces situations diffèrent très peu du monopole, au point de vue de la détermination des prix, quand le nombre des entreprises susceptibles de vivre, étant donnée la clientèle possible, est très petit ; elles se rapprochent d'autant plus du cas de la libre concurrence que ce nombre est plus grand.

Dans l'un et l'autre cas, c'est le *prix de revient partiel* représentant la dépense nécessaire pour produire chaque unité de la marchandise en question, abstraction faite des charges permanentes, qui intervient seul dans la détermination des prix ; mais c'est l'importance des *charges permanentes*, indépendantes de la production, qui détermine le nombre des établissements susceptibles de vivre, et par conséquent la mesure dans laquelle le régime de l'industrie envisagée se rapprochera de la concurrence ou du monopole.

Enfin, lorsqu'il s'agit d'objet existant *en quantité limitée*, sans que cette quantité puisse être accrue par l'industrie humaine ou du moins sans que son augmentation puisse devenir sensible dans un délai assez court, ce sont les dispositions des détenteurs de ces objets qui déterminent l'offre, comme celles des amateurs déterminent la demande, en sorte qu'il est impossible de calculer comment s'établiront les prix, bien qu'eux aussi soient déterminés, sauf dans des cas très exceptionnels.

Dans la pratique, les divers cas énumérés ci-dessus et les subdivisions de chacun d'eux sont loin de présenter la rigueur mathématique à laquelle la classification nécessaire dans un exposé dogmatique porterait à croire. La plupart des espèces participent à la fois de plusieurs des caractères étudiés comme distincts, et la détermination des prix est soumise simultanément à des influences très diverses.

Certains théoriciens ont critiqué, par exemple, la distinction faite entre les produits industriels, dont le prix de revient est indépendant de la quantité produite, et les produits agricoles ou miniers, dont la production ne peut être accrue sans que le prix de revient augmente ; il n'existe, disent-ils, aucune production qui ne subisse cette dernière influence, car toutes utilisent des matières premières dont le prix y est soumis. Cela est vrai : même dans le prix de revient du produit le plus complexe de l'art du couturier ou du ciseleur il faut compter le prix de la laine ou de la houille, qui tend à croître avec la consommation, ainsi que le loyer du magasin, qui dépend de la densité des agglomérations. Mais il suffit qu'un certain caractère, qui est absolument prépondérant quand on considère une denrée ou une matière première fournie par l'agriculture ou les mines, devienne sans importance dans les produits livrés à la consommation après une transformation complète, pour qu'on soit en droit d'établir les distinctions que nous avons faites, de manière à simplifier les cas envisagés et à en rendre l'étude possible.

De même, il n'y a pas de monopole absolu, puisqu'il n'est aucun produit, aucun service dont l'usage ne puisse être remplacé par celui de quelques succédanés, — et il n'y a pas de concurrence absolument égale et libre, puisque nul vendeur n'a le droit d'établir son magasin exactement au même endroit que son concurrent. Dans toutes les branches d'activité, un certain degré de production en grand s'impose et le nombre des concurrents n'est jamais illimité, au sens propre du mot. Enfin, la production ne se proportionnant jamais instantanément aux besoins, la quantité existante d'une marchandise intervient toujours dans la fixation de son prix à un moment donné, concurremment avec les frais de production.

L'impossibilité de modifier brusquement cette quantité donne d'ailleurs aux *prévisions* que l'on peut faire, en ce qui concerne les besoins futurs, une importance presqu'égale à celle des besoins immédiats dans la détermination des prix à chaque instant. Les offres et les demandes des *spéculateurs*, basées sur ces prévisions, constituent souvent la grande majorité de celles qui apparaissent sur le marché. Sans doute, elles ne peuvent pas modifier les prix d'une manière durable, puisqu'elles impliquent finalement autant d'achats que de ventes ; mais elles hâtent la réalisation des modifications qui se fussent produites ultérieurement, et parfois elles en engendrent de passagères que la situation réelle, présente et future, ne justifie pas.

Tout cela n'empêche pas que la détermination des prix, pour chaque espèce de marchandises, rentre plus ou moins rigoureusement dans l'un ou l'autre des cas envisagés et que *la loi de l'offre et de la demande* les règle en conséquence. Bien entendu, il faut, pour cela, qu'il existe un marché offrant assez d'étendue pour comporter un nombre suffisant de participants aux transactions. Les études tendant à prévoir les effets de la loi de l'offre et de la demande dans tel ou tel cas, comme toutes les études économiques, reposent sur la *loi des grands nombres* et sur la *loi de continuité*. Elles donnent des résultats certains, parce qu'il est certain que, quand un grand nombre d'individus participent à des transactions, la conduite de la plupart d'entre eux sera conforme aux données générales que nous possédons sur la nature humaine, et que chaque petite différence dans les prix, agissant soit sur les uns, soit sur les autres, amènera une différence du même ordre de grandeur dans les quantités offertes ou demandées. Les conclusions basées sur ces principes ne ne s'appliquent plus quand il n'existe, pour un produit, qu'un

très petit nombre de vendeurs ou d'acheteurs ; les dispositions individuelles de chacun d'eux, exerçant une influence considérable sur un marché très restreint, peuvent en modifier notablement la situation. C'est pour cela que le prix de vente d'un objet unique échappe à toute loi. Il en serait de même en cas de monopole, si la nécessité d'associer, pour l'exercice de tout monopole un peu important, un grand nombre de personnes se renouvelant sans cesse, ne faisait du monopoleur lui-même une sorte d'*homme moyen*, de qui l'on peut attendre, avec une quasi-certitude, une conduite conforme aux tendances générales que leur intérêt inspire à la plupart des hommes.

Il ne faut pas perdre de vue, d'ailleurs, que l'ignorance, les préjugés, les habitudes empêchent les prix de se régler d'une manière complète et immédiate d'après les considérations que nous venons de développer. Ces considérations permettent de se rendre compte de l'action des influences diverses qui s'exercent sur les prix ; elles montrent comment est déterminé le niveau qui *tend* à s'établir, sans d'ailleurs que jamais ce niveau soit exactement atteint. Les prix pratiqués sur chaque marché s'en rapprochent d'autant plus que ce marché est plus étendu, qu'il est ouvert à un plus grand nombre d'acheteurs et de vendeurs, qu'il est en communication plus facile avec les marchés extérieurs. Cependant, même sur ceux où ces conditions sont le mieux remplies, dans les Bourses où se pratique la vente en gros des titres ou des marchandises, des bourrasques momentanées, amenées par les emballements ou les paniques de l'opinion, bouleversent souvent les prix. Dans le commerce de détail, au contraire, des frottements innombrables, qui entravent la circulation à travers une foule de conduites plus ou moins étroites, retardent la réalisation des modifications les plus justifiées et maintiennent longtemps des prix excessifs ou insuffisants. Tout cela n'empêche pas les lois économiques de dominer le mouvement général des prix. Suivant une ingénieuse comparaison, les prix réels, comme les flots de la mer, oscillent constamment autour d'un niveau théorique et passent tantôt au-dessus et tantôt au-dessous, sans s'y arrêter jamais : il n'en est pas moins vrai que l'étude de ce niveau théorique constitue le seul moyen de se rendre compte, dans un cas, de la forme des océans et du mouvement général des marées, comme dans l'autre des relations entre les prix, des mouvements généraux qui se produisent sur les marchés et des répercussions de ces mouvements sur toutes les manifestations de l'activité économique du genre humain.

CHAPITRE QUATRIÈME

LA RÉPARTITION DES PRODUITS DANS LES ENTREPRISES

I. La répartition par le jeu de l'offre et la demande ; détermination du profit moyen des entrepreneurs. — Dans l'*économie naturelle*, où des groupes restreints d'hommes unis par la parenté, par la tradition ou encore par la force produisent directement pour la consommation de leurs membres, les tâches d'abord, puis les produits obtenus sont répartis entre ces derniers par les chefs de chaque groupe, sans que ses conditions d'existence réagissent sur celles des groupes similaires, même les plus voisins, autrement qu'à titre d'exemple. Dans l'*économie monétaire*, au contraire, où les groupes producteurs se forment par des adhésions volontaires sous la direction des chefs d'entreprise, ce sont les conditions de l'offre et de la demande sur l'ensemble du marché qui déterminent la rémunération de chaque travailleur, de chaque capitaliste et de chaque propriétaire foncier dans le groupe où il est entré, ainsi que la part revenant à l'entrepreneur qui dirige ce groupe.

Ce qui constitue cette rémunération, en réalité, c'est la quantité de richesses et de services de toute nature que chacun obtient avec le salaire, l'intérêt, la rente ou le profit dont il dispose, et cette quantité dépend du prix auquel sont vendus les produits de l'entreprise à laquelle il collabore, d'une part, du prix auquel il achètera ceux dont il a besoin, d'autre part. Mais la monnaie n'est là qu'un intermédiaire, et ce qui détermine finalement la part de chacun, c'est d'abord l'abondance des produits à partager, qui dépend du développement des moyens de production et de l'art industriel, et ensuite la proportion dans laquelle il peut disposer de ces produits. Or, cette proportion se détermine par la fraction qu'il garde ou qu'il obtient du pouvoir général d'achat représenté par la recette brute de l'entreprise qu'il dirige ou à laquelle il loue sa force de travail, son capital ou sa terre. Chaque homme qui

ne se fait pas lui-même entrepreneur cherche à tirer le meilleur parti des services producteurs dont il dispose en les vendant le plus cher possible, et ce sont les conditions générales de l'offre et de la demande de services similaires, dans les diverses branches d'activité, qui le décident à les engager dans telle ou telle entreprise, pour tel ou tel emploi, moyennant tel ou tel prix.

Il suffit de regarder autour de soi pour constater que c'est bien par l'offre et la demande que sont déterminés le *salaire*, l'*intérêt* ou la *rente* payés à un taux forfaitaire au travail, aux capitaux ou aux agents naturels engagés dans l'entreprise d'autrui. Sous l'influence de la concurrence entre les détenteurs des divers moyens de production qui les offrent, d'un côté, entre les entrepreneurs qui les demandent, de l'autre, un prix s'établit sur le marché, pour chaque catégorie de services producteurs, dans des conditions tout à fait analogues à celles que nous avons décrites dans le Chapitre précédent, et c'est ce prix qui domine toutes les transactions individuelles.

En ce qui concerne le *profit des entrepreneurs*, on ne peut pas dire qu'il s'établisse de même un prix courant, puisque chaque entreprise donne un profit différent, qui résulte du plus ou moins de talent et de bonheur avec lequel elle est dirigée. Pourtant, il est facile de se rendre compte que, sinon le profit de chaque entreprise, du moins le montant moyen des bénéfices que les entreprises procurent, après prélèvement de la rémunération du travail, du capital et des agents naturels appartenant aux entrepreneurs eux-mêmes, calculée au taux courant, résulte bien, lui aussi, de la concurrence entre les différents candidats au rôle d'entrepreneur et du besoin de leurs services qui se fait sentir dans le monde. En effet, ce qui constitue la *moyenne des profits*, dans chaque industrie, c'est l'écart entre le prix de vente des produits et le prix de revient moyen déterminé par les prix payés, d'après le cours du marché, pour les matières premières mises en œuvre et les divers concours employés. Quand le nombre des hommes disposés à assumer les aléas de la production est insuffisant, il faut que les perspectives de bénéfices qui leur sont offertes s'accroissent, pour déterminer l'organisation d'un nombre d'entreprises en rapport avec les besoins des consommateurs et avec l'abondance des forces productrices : la hausse du prix de vente des produits insuffisamment offerts, la baisse de la rémunération des forces productrices insuffisamment demandées amènent ce résultat, en provoquant la création d'entreprises nouvelles par

l'accroissement de l'écart qui leur donne des chances de réaliser un profit sérieux, si elles sont bien dirigées. Inversement, dans les moments et les pays où l'esprit d'entreprise est très développé, où beaucoup d'hommes aiment mieux courir certains risques, pour avoir le plaisir de diriger une affaire et la chance de s'enrichir, que se contenter d'une rémunération fixe sous la direction d'autrui, la concurrence entre eux amène une baisse du prix des produits, une hausse des salaires, de l'intérêt et de la rente, qui diminuent notablement la *marge* représentant les bénéfices probables.

Il peut même arriver que cette marge soit *négative*, qu'au total les entrepreneurs perdent plus qu'ils ne gagnent, que tous ensemble ne tirent pas de leurs entreprises la rémunération qu'eût donnée, aux cours du marché, la location à autrui du travail et du capital qu'ils y ont engagés. Le goût des tentatives un peu aléatoires amène un résultat analogue à celui qui se produit pour les placements à lots, dans les pays où la loi ne permet pas de les multiplier indéfiniment : les porteurs d'obligations du Crédit foncier reçoivent, dans l'ensemble, une rémunération inférieure au loyer des capitaux placés dans des conditions de sécurité analogue, parce que l'appât des lots permet à cet établissement de trouver des prêteurs tout en réduisant l'intérêt qu'il sert à chacun de sommes formant un total supérieur au montant annuel des lots offerts. Quand on constate le nombre des faillites dans le petit commerce, celui des sociétés par actions lancées avec éclat qui disparaissent au bout de peu de temps, on arrive à douter que, dans l'ensemble, les entrepreneurs tirent de leur situation spéciale plus de profits que de pertes.

Quoi qu'il en soit, il est facile de se rendre compte que, si le résultat spécial de chaque entreprise dépend de sa bonne organisation et de la justesse des prévisions de celui qui la dirige, le taux moyen des profits résulte, lui aussi, de l'état général du marché, c'est-à-dire, au fond, de l'offre et de la demande. L'offre, en la matière, résulte du développement de l'esprit d'entreprise, du nombre plus ou moins grand d'hommes qui ont la capacité de diriger les affaires, parmi lesquels beaucoup seront plus ou moins enclins à en assumer l'aléa selon la proportion de faillites ou de fortunes qu'ils verront autour d'eux. La demande résulte du besoin d'entreprises, qui se manifeste par l'écart entre le prix de vente des produits et leur prix de revient, lequel diminue quand le nombre des concurrents augmente dans chaque branche d'affaires. L'équilibre s'établit aux environs d'un taux moyen de pro-

fits tel que le nombre des hommes disposés à fonder des entreprises, avec les chances de bénéfices résultant des conditions du marché, soit précisément égal à celui des entreprises nécessaires pour que ces conditions subsistent.

Il est donc absurde de croire qu'il dépende des entrepreneurs de prélever un profit plus ou moins élevé, — du moins quand leur nombre n'est limité par aucune restriction et quand ils sont constamment exposés à la concurrence de quiconque serait tenté par l'élévation même de leurs bénéfices. Sans doute, ce sont eux qui fixent les cours, en apparence, parce que ce sont eux qui mettent en vente tel produit ou qui demandent des ouvriers de telle catégorie, à tel prix ; mais, pour trouver une contre-partie, il faut qu'ils fixent le prix annoncé d'après l'état du marché, c'est-à-dire d'après la situation de l'offre et de la demande. C'est des prix ainsi établis que résulte la répartition finale des produits entre toutes les parties prenantes, puisque leur montant déterminera l'importance des acquisitions que chacune d'elles pourra faire, au moyen de sa rémunération, dans l'ensemble des objets et des services utiles dont dispose la société.

L'idée que le travail humain soit ainsi considéré comme une marchandise semblable à toutes les autres, que la seule ressource dont disposent la plupart des familles ouvrières pour subvenir à leurs besoins soit fixée, non d'après des considérations d'humanité, mais en vertu de lois économiques totalement indépendantes de ces considérations, a soulevé fréquemment les protestations indignées, non seulement des socialistes, mais aussi de beaucoup de philanthropes. Pourtant, il faut reconnaître que cette solution est la seule compatible avec une organisation sociale basée sur la liberté du travail impliquant : 1° la liberté pour chacun de disposer des produits de son travail (autrement dit la propriété individuelle), 2° la liberté des contrats passés en vue de l'organisation des entreprises par l'association spontanée des forces productrices. Nous examinerons, en étudiant la manière dont se fixe le prix des services producteurs, dans quelle mesure l'intervention de l'Etat peut modifier au profit des travailleurs le jeu de l'offre et de la demande, tout en conservant les traits essentiels de l'organisation traditionnelle commune à toutes les sociétés civilisées ; nous discuterons, dans le Chapitre suivant, la valeur des tentatives faites pour imaginer une organisation sociale plus favorable aux classes ouvrières ; enfin nous rechercherons, dans le Livre II de ce Cours, par quels moyens l'assistance peut parer aux insuf-

fisances du salaire, sans aggraver les maux qu'elle veut soulager. Nous verrons alors que le régime de liberté et de responsabilité individuelle qui est actuellement, en principe au moins et sauf des dérogations déjà trop nombreuses à notre avis, la base des rapports entre les hommes, est encore le plus favorable à l'intérêt général qu'on puisse concevoir. Mais auparavant, nous devons commencer par étudier les conséquences de ce régime, en nous bornant ici à faire remarquer, en ce qui concerne son principe même, qu'on ne peut pas, sans contradiction, l'admettre et en condamner les conséquences : que la charité oblige à atténuer certaines de ces conséquences, nul ne le conteste ; mais, au point de vue de la justice, on ne saurait réprouver les résultats inévitables du libre usage que chacun fait de ses droits, à moins de nier la légitimité de ceux-ci.

A ce point de vue donc, la seule question qui se pose est celle de savoir comment se fixe en fait, dans la société actuelle, le taux du salaire, de l'intérêt ou de la rente. Résulte-t-il, comme on le dit souvent, d'une sorte de bataille entre les employeurs et les employés, dans laquelle la partie la plus forte ou la plus habile triompherait ? Découle-t-il, au contraire, d'une situation qui s'impose aux uns et aux autres ? On peut dire que c'est là le nœud de ce que l'on appelle les questions sociales. Si c'est la force, la puissance matérielle, légale ou financière, acquise à tort ou à raison, qui permet à quelques-uns de fixer arbitrairement la répartition des produits, ceux qui ont réussi à s'attribuer la meilleure part jusqu'ici ont commis un abus criant, et il serait légitime d'employer les moyens les plus efficaces pour la leur arracher. Si au contraire, comme nous croyons pouvoir le démontrer, il y a une loi économique qui fixe presque absolument la part de chacun, le salaire, l'intérêt, la rente, et aussi le profit qui reste pour l'entrepreneur après leur prélèvement, sont justes, toutes les fois qu'aucune violence ou aucune fraude ne met obstacle à ce que chacun obtienne la part à laquelle il a droit en vertu de cette loi naturelle. C'est pourquoi nous allons rechercher comment fonctionnent l'offre et la demande, avec l'organisation sociale actuelle, pour constater si leur jeu est déterminé de manière à engendrer une véritable loi de la répartition, conséquence nécessaire de la nature humaine et indépendante des volontés individuelles.

Dans cette étude, nous raisonnerons souvent comme si la masse à répartir, constituée par les produits que fournit le fonctionnement de l'ensemble des entreprises, était une *donnée* du problème.

Il semble, au premier abord, que nous tournons dans un cercle vicieux, quand nous cherchons comment se déterminent les alaire, l'intérêt, la rente et le profit en partant de la valeur des produits de l'industrie humaine, après avoir démontré, dans le Chapitre précédent, que la valeur de ces produits dépend dans la plupart des cas du prix de revient, qui lui-même dépend de deux au moins des quantités à déterminer, le taux des salaires et celui de l'intérêt. Mais il ne faut pas oublier que, quand nous étudions la valeur et les prix, ce que nous recherchons, ce ne sont pas des grandeurs absolues, ce sont des rapports. D'un côté, la valeur respective des divers produits industriels dépend du rapport qui existe entre le montant de la dépense faite pour produire chacun d'eux, et ce sont les lois de cette dépendance que nous avons étudiées dans le Chapitre précédent. D'un autre côté, la part respective du travail, du capital et des agents naturels, dans la masse produite par leur collaboration, dépend du rapport qui s'établit entre les avantages que les entrepreneurs tirent du concours de l'un ou de l'autre de ces agents, et c'est à démontrer l'existence de cette dépendance et à en rechercher les conséquences que sera consacré le présent Chapitre. Ce sont là deux questions bien distinctes.

Il est vrai que la consistance de la masse dont nous allons maintenant étudier le partage variera elle-même avec le taux des salaires, de l'intérêt et de la rente, puisque ce sont les prix des produits qui déterminent l'orientation de la consommation et par suite de la production. Mais, dans une étude analytique, on peut envisager séparément les deux problèmes qui font l'objet, l'un du Chapitre précédent, l'autre de celui-ci, sans que les conclusions auxquelles on arrive soient faussées par les réactions du prix des services producteurs sur celui des produits et inversement. Il suffit, pour ne pas se faire d'illusions sur la portée des conclusions auxquelles on arrive, de se rappeler qu'on ne pourrait pas résoudre l'un de ces problèmes indépendamment de l'autre, s'il s'agissait de *calculer* les prix, au lieu de rechercher simplement *comment s'établit la grandeur respective de certains d'entre eux.* C'est uniquement à cette dernière recherche que nous allons maintenant procéder, en ce qui concerne spécialement les prix des divers services producteurs.

Pour étudier ces prix, il faut se placer dans l'hypothèse où ils se dégagent nettement des profits et des pertes résultant de la gestion de chaque entreprise, c'est-à-dire supposer que l'entrepreneur

traite à forfait pour *louer les forces productrices* ou pour *acheter leurs services*, ces deux expressions étant synonymes. Sans doute, l'entrepreneur, doit fournir lui-même une partie du travail, du capital ou des agents naturels employés à la production ; il peut aussi associer dans une mesure plus ou moins large ses collaborateurs à ses bénéfices ou à ses pertes, dans les contrats qu'il passe avec eux. Mais, pour bien distinguer les divers éléments entre lesquels se partagent les recettes réalisées, il faut les séparer par la pensée. Il faut donc supposer que les forces productrices dont l'entrepreneur dispose, sans avoir à les payer, reçoivent une rémunération calculée au même taux que s'il les louait à forfait, rémunération que l'on doit comprendre dans les frais de production pour savoir s'il y a gain ou perte. Il faut aussi raisonner dans l'hypothèse, la plus fréquente de beaucoup, où la part de ses collaborateurs est fixée absolument à forfait, laissant de côté, quant à présent, la participation dans l'aléa de l'entreprise qui fait parfois d'eux une sorte d'entrepreneur collectif et sur laquelle nous reviendrons au Livre II du Cours.

Envisageant à ce point de vue l'organisation des entreprises, nous examinerons d'abord la situation respective du *travail* et du *capital* vis-à-vis de l'entrepreneur, en faisant abstraction de la part que peut revendiquer le propriétaire des agents naturels ; nous nous placerons ainsi, par la pensée, dans la situation où serait une population peu nombreuse, pour les besoins de laquelle la terre serait surabondante. Nous verrons ensuite comment le fait que les *agents naturels* n'existent qu'en quantité limitée modifie cette situation et donne à leurs détenteurs les moyens de prélever une rente sur la plupart des productions. En ce qui concerne spécialement le profit de l'*entrepreneur*, nous n'aurons rien à ajouter à ce que nous venons d'en dire, puisqu'il est simplement un résidu, qui ne se détermine pas dans chaque espèce par un débat direct et dont le montant moyen résulte simplement de l'écart nécessaire, pour provoquer la création des entreprises, entre la valeur probable des produits de ces entreprises, d'une part, et la rémunération du travail, du capital et des agents naturels qu'elles emploient, d'autre part.

II. Détermination du taux des salaires et de celui de l'intérêt. — Pour analyser les conditions diverses d'où découle le taux de rémunération du capital et du travail, nous suivrons la même méthode que dans l'étude générale des prix, en examinant successivement l'offre et la demande. Nous procéderons d'abord

à l'étude de l'offre, parce qu'elle doit être faite séparément pour le capital et pour le travail, et nous nous attacherons en même temps à définir avec autant de précision que possible ce qu'il faut entendre part aux de l'intérêt et taux des salaires, en commençant par le premier, parce que c'est le plus simple. Nous examinerons au contraire simultanément la demande de capital et celle de force de travail, car c'est la solidarité existant entre l'une et l'autre qui enlève tout caractère arbitraire aux propositions faites par les entrepreneurs aux capitalistes et aux travailleurs et qui donne à la répartition des produits un caractère de nécessité mathématique.

A. — Définition du taux de l'intérêt ; l'offre de capital. — Le capital, comprenant tout l'outillage constitué au moyen de l'épargne pour servir à la production, se compose d'objets infiniment divers, mobiliers et immobiliers. Mais tous sont des richesses et leur valeur à une commune mesure, puisque tous peuvent être achetés ou vendus moyennant un prix compté en monnaie. Pratiquement même, c'est sous forme de monnaie que se présente le plus souvent le capital, au moment où on l'engage dans une entreprise. En effet, chaque producteur vend d'une part son travail ou ses produits, achète de l'autre ce qu'il doit consommer, et c'est l'excédant de sa recette sur sa dépense qui constitue son *épargne*. Pour transformer en capital productif cette épargne constituée en monnaie, s'il n'est pas lui-même entrepreneur, il la confie à un entrepreneur, qui l'emploie à acquérir ou à créer des instruments de production et qui s'engage en retour à lui verser chaque année un certain intérêt, jusqu'au jour où il lui restituera ses avances. Le rapport entre la somme d'argent ainsi *placée* et l'intérêt *annuel* payé par l'emprunteur est ce que l'on appelle le *taux de l'intérêt*.

Nous avons dit que l'entrepreneur, qui ne reçoit point à forfait la rémunération des sommes engagées par lui-même dans sa propre affaire, doit calculer au même taux l'intérêt attribué à ce capital, dans ses comptes, pour faire ressortir finalement son profit ou sa perte.

Celui qui crée ou étend une entreprise chiffre ainsi, au début, la valeur des instruments de production qui constituent son capital, d'après la somme consacrée à leur acquisition. Mais si plus tard il aliène ces instruments de production, qui ont reçu une affectation déterminée et qui produisent plus ou moins selon que l'argent dépensé a été employé avec plus ou moins d'à-propos

et d'habileté, il les vendra plus ou moins cher selon que le revenu qu'on en pourra probablement tirer sera plus ou moins élevé. Or, ce revenu dépend essentiellement du prix auquel se vendent les objets que l'outillage en question sert à produire. Ainsi, la valeur du capital augmente ou diminue avec celle des produits obtenus. Dans le prêt, l'intérêt à servir se calculait d'après le montant de la somme destinée à créer un capital ; dans la vente d'une usine ou d'une maison de commerce en activité, ce n'est plus la valeur du capital qui est la donnée, c'est le revenu qu'on en tire, et le prix de l'établissement se fixe d'après ce revenu. Mais le taux auquel un revenu déterminé se *capitalise*, dans ce dernier cas, est déterminé par le taux courant de l'intérêt sur le marché. En effet, pour celui qui place son épargne, il est indifférent qu'elle soit employée à créer des instruments de production nouveaux ou à acquérir un outillage existant ; la seule chose qui lui importe, c'est le rapport entre la somme qu'il verse et le revenu qu'il en tirera. Par suite, toutes choses égales d'ailleurs, la concurrence ramènera le taux du placement au même chiffre dans les deux cas, par le jeu de la loi de l'offre et de la demande ; si une somme d'un million se prête moyennant un intérêt de 40.000 francs, un établissement rapportant 40.000 francs, dans les mêmes conditions de sécurité, se vendra un million.

Nous disons *dans les mêmes conditions* et *toutes choses égales d'ailleurs*, parce qu'en effet beaucoup de circonstances accessoires font varier le taux de l'intérêt, suivant l'emploi auquel le capital est destiné et suivant les conditions dans lesquelles il recevra cet emploi. On peut citer notamment, parmi ces circonstances :

1° Le *risque* ou inversement la *chance de plus-value*. Toute entreprise pouvant mal tourner, le capital qui y est engagé risque d'être perdu en totalité ou en partie, et il peut arriver qu'elle engloutisse, non seulement le capital propre de l'entrepreneur, mais même les capitaux qu'il a empruntés ; l'intérêt servi doit donc comprendre, outre le revenu auquel le capital donne droit jusqu'à sa restitution, une sorte de *prime d'assurance* pour compenser les chances de pertes. Cette prime sera plus ou moins forte, selon que l'entreprise sera plus ou moins aléatoire et selon que le propriétaire de telle ou telle fraction du capital engagé sera plus ou moins exposé à en subir l'aléa, en raison des conditions dans lesquelles il participe à l'affaire et des garanties offertes par l'entrepreneur. Inversement si les conditions dans les-

quelles un capital est employé permettent d'espérer que le revenu qui lui est attribué augmentera dans l'avenir, son propriétaire se contentera d'un intérêt immédiat moindre, parce qu'il tiendra compte de la plus-value éventuelle de ce capital, d'après son importance possible et son degré de probabilité.

2° *La disponibilité.* Les placements à court terme, qui permettent au propriétaire d'un capital d'en disposer au bout de peu de temps, s'il le désire, soit pour satisfaire ses propres besoins, soit pour profiter d'une occasion de placement avantageux, se font à un taux moindre que les placements à longue échéance. Pour ces derniers, l'avantage de la disponibilité se retrouve sous une autre forme, quand le capitaliste sait que, le jour où il voudra rentrer dans ses fonds, il trouvera facilement un autre capitaliste prêt à se substituer à lui, en lui achetant ses droits ; c'est pourquoi les placements effectués sous la forme de valeurs mobilières pour lesquelles il existe un *marché large* se font à un taux moindre que ceux dont on peut difficilement se dégager, à cause de l'étroitesse du marché des titres.

3° *La facilité de la surveillance.* Le capitaliste qui confie ses fonds à autrui doit suivre l'emploi qui en est fait, pour apprécier à toute époque le degré de sécurité de son placement. S'il ne peut se renseigner qu'avec difficulté et au prix d'un véritable travail, la rémunération de ce travail devra être comprise dans l'intérêt qui lui est servi.

Ces différents éléments font que le taux de l'intérêt varie d'un placement à l'autre. Mais ils n'agissent naturellement que dans la mesure où ils sont *appréciés* et où ils peuvent être *connus*. Par exemple, les capitalistes redoutent tantôt plus, tantôt moins de courir des risques, suivant les lieux et les époques, et le montant de la prime d'assurance comprise dans l'intérêt varie en conséquence. C'est ce qui explique que la marge de profit résultant pour les entrepreneurs des conditions générales du marché soit très inégale ; elle peut être considérée en effet comme la prime répondant aux risques exceptionnellement forts que leur capital court, puisque c'est seulement après avoir remboursé toutes les avances reçues d'autrui qu'ils peuvent retirer leurs propres fonds dans le cas où l'affaire tournerait mal. En outre, les erreurs de jugement dans lesquelles les personnes qui ont des fonds à placer sont entraînées par des renseignements erronés, répandus de bonne ou de mauvaise foi, font que tel placement aléatoire est parfois considéré comme de tout repos, tandis que l'on s'exagère beaucoup les risques de tel autre.

D'autre part, la *coutume*, qui rend tout changement d'habitudes si difficile, empêche souvent les placements nouveaux d'être recherchés comme ils le mériteraient. Quand une certaine catégorie d'entreprises ou un certain pays a besoin de capitaux abondants, il faut naturellement, pour les attirer, leur offrir un intérêt un peu supérieur à celui que donnent les emplois équivalents plus anciennement connus et pratiqués. Il ne se produit un courant que quand il existe une certaine dénivellation entre le point de départ et celui d'arrivée ; il faut, de même, une différence de niveau dans le taux de l'intérêt pour établir un courant de capitaux d'une région ou d'un emploi vers un autre. L'écart nécessaire sera d'autant plus fort que l'on voudra attirer plus de capitaux ; il sera d'autant plus faible que les capitalistes à qui l'on s'adressera seront moins routiniers, et que les promoteurs des entreprises projetées sauront mieux en faire valoir les avantages, pour triompher de leur inertie.

Par toutes ces raisons, on peut dire qu'à chaque emploi donné au capital répond un taux d'intérêt spécial, et les écarts peuvent être très considérables. Il n'en est pas moins vrai que, concurremment avec les fluctuations causées par les causes propres à chaque placement, il se produit des fluctuations générales, répondant à la situation générale du marché des capitaux. Sans spécifier aucun emploi, on dit couramment que l'argent renchérit ou qu'il devient moins cher (en désignant le capital par le nom de la monnaie qui constitue la forme sous laquelle il se présente) et tout le monde sait parfaitement ce que cela veut dire.

C'est qu'en effet, à côté des motifs spéciaux qui poussent le capitaliste à rechercher de préférence tel ou tel emploi de ses capitaux, il y a une cause qui agit sur l'ensemble du marché : c'est l'abondance plus ou moins grande de l'épargne disponible, eu égard aux besoins Au fond, cette épargne, sous toutes ses modalités, constitue une marchandise unique, à laquelle le principe de l'unité de prix s'applique, parce que la concurrence qui s'établit entre tous les demandeurs et tous les offreurs de capitaux ne permet pas que l'un d'eux paye ou obtienne un intérêt plus élevé que les autres. Ce qui fait la différence entre le taux des divers placements, c'est l'élément *prime* qui s'ajoute à l'intérêt, dans chacun d'eux, et qui varie sous l'influence des diverses causes énumérées ci-dessus. Si, par la pensée, on sépare cet élément de l'intérêt pur et simple, on se rend compte que celui-ci constitue un élément commun à tous les placements faits à une même époque et

dans un même pays, dont on peut à bon droit parler comme d'une chose unique.

Les cours des *Bourses*, où se négocient les nombreux capitaux représentés par les valeurs mobilières (sur lesquelles nous nous étendrons ultérieurement), mettent en évidence, à la fois, les mouvements généraux répondant à l'abondance ou à la rareté générale des capitaux, et les mouvements propres à chaque placement. A une même époque et sur une même place, les diverses catégories de titres répondant à des emplois considérables de fonds, très connus et présentant le maximum de sécurité compatible avec l'état social du pays, se capitalisent sensiblement à un même taux, que l'on peut considérer comme représentant le taux normal de l'intérêt dégagé de toute rémunération accessoire. C'est ainsi qu'en France le cours de la rente et des obligations des grandes Compagnies de chemin de fer (qui répond sensiblement au même taux d'intérêt, si l'on tient compte des impôts) fournit la mesure la plus exacte du revenu normal des capitaux. Les placements plus aléatoires rapportent davantage ; les emplois provisoires de capitaux à très court terme se font à un taux moins élevé ; lorsqu'on émet une quantité notable de titres d'une catégorie, il faut naturellement que le cours baisse au-dessous de celui des titres parfaitement classés dont le nombre ne s'accroît pas. L'importance de ces divers écarts varie avec les idées et les dispositions du public. Mais, à travers toutes les divergences, on peut néanmoins apercevoir un élément commun, représentant le taux de l'intérêt pur et simple, à Paris, à telle date, et il n'est pas difficile de le chiffrer avec une approximation assez grande.

D'un jour à l'autre, sur une même place, il se produit de légers mouvements dans un sens ou dans l'autre ; mais, malgré ces oscillations incessantes, entre deux époques un peu éloignées, on voit nettement apparaître des écarts dans les cours moyens, qui montrent bien *la hausse ou la baisse générale du taux de l'intérêt* ; cette hausse ou cette baisse réagit d'ailleurs plus ou moins promptement sur les divers placements, suivant que leur nature, leur clientèle, les conditions dans lesquelles ils se font leur donnent plus ou moins d'élasticité.

De même, entre *le taux de l'intérêt dans deux pays différents*, à un même moment, on constate des différences très nettes. Mais à mesure que les communications deviennent plus faciles et que les capitaux peuvent plus aisément se porter d'un point à un autre, ces derniers écarts diminuent. Ceux qui subsistent, de nos jours, entre les divers pays dans lesquels les conditions générales de

sécurité économique sont analogues, tendent à devenir assez faibles, parce que la différence de revenu nécessaire pour attirer une quantité suffisante de capitaux, dans celui de ces pays où ils peuvent trouver l'emploi le plus fructueux, devient de plus en plus minime.

Nous avons parlé uniquement, jusqu'ici, des capitaux placés dans les entreprises. Il faut bien remarquer que la situation est exactement la même pour les capitaux de *jouissance*, tels que les maisons, les tableaux, les meubles, etc. Au lieu de contribuer à la production, ces capitaux servent directement à satisfaire à nos besoins ; les services qu'ils nous rendent sont des services consommables et non des services producteurs. Le taux de l'intérêt est alors le rapport entre la valeur vénale du capital et celle des services qu'il rend pendant une année. Il suffit que l'épargne, au moment où elle est constituée sous forme de monnaie, puisse indifféremment être transformée en capitaux de jouissance ou en capitaux de production, affectée par exemple à construire des maisons d'habitation ou des usines et des magasins, pour que la concurrence maintienne le taux de l'intérêt au même niveau dans les deux catégories d'emplois ; dès que les uns rapporteraient plus que les autres, dans les mêmes conditions de sécurité, les capitaux nouveaux se porteraient en masse vers les plus lucratifs, jusqu'à ce que l'équilibre se fût rétabli, par la baisse du prix des services rendus dans ces emplois et par la hausse du prix de ceux dont l'offre diminuerait en raison de la désertion des emplois devenus momentanément les moins rémunérateurs.

Il n'y a d'ailleurs, entre l'usage fait des capitaux de jouissance et des capitaux de production, qu'une différence de pure forme. Sans doute, quand une maison a été habitée pendant une journée, le service qu'elle a rendu ne laisse derrière lui aucun accroissement de la richesse tangible de l'humanité ; mais, quand la farine produite par un moulin, le fil produit par une filature ont été transformés en pain qui est mangé, en habits qui sont usés, il ne reste non plus rien des résultats obtenus au moyen des capitaux de production. En réalité, la seule différence c'est que les capitaux de jouissance rendent des services qui satisfont directement à nos besoins, les autres rendent des services producteurs qui y satisfont indirectement. Mais la valeur de ces services est au fond de même nature et aboutit toujours à la consommation, après des transformations plus ou moins complexes. On ne peut donc pas s'étonner que leur coût s'établisse sur les mêmes bases.

Il y a même des capitaux prêtés pour être *consommés immédiatement*, de telle sorte qu'ils ne rendront plus de services d'aucune sorte. Mais, du moment où celui qui les prête se prive d'une épargne dont l'emploi, par lui ou par autrui, pouvait donner un revenu annuel, il faut bien que l'emprunteur, pour obtenir qu'il s'en dessaisisse, s'engage soit à lui servir annuellement un intérêt égal jusqu'au remboursement, soit à lui rendre son capital grossi des intérêts accumulés depuis l'époque du prêt jusqu'à l'échéance. Là encore, la concurrence maintient l'égalité dans le taux de l'intérêt pur, auquel s'ajoutent la prime d'assurance contre les risques ou les majorations tenant à d'autres causes.

Le fait que des prêts ont lieu moyennant un intérêt sans qu'il soit fait aucun emploi productif du capital a conduit certains auteurs à chercher au phénomène de l'intérêt une *cause* autre que la productivité du capital. Les uns ont voulu y voir une récompense de l'*abstinence* du capitaliste, de l'*effort* nécessaire pour épargner et conserver des capitaux ; les autres l'ont rattaché à la *différence de satisfaction que nous donne une jouissance immédiate ou une jouissance future*, l'addition de l'intérêt étant nécessaire pour que celui qui capitalise trouve, dans l'augmentation de la jouissance différée, une compensation à son ajournement ; M. de Böhm-Bawerk notamment a édifié sur cette dernière conception une théorie savante et compliquée. On peut sans doute tirer de ces diverses considérations quelques aperçus psychologiques intéressants sur la formation des capitaux. Il est évident, par exemple, que si cette formation n'imposait pas à ses auteurs soit un surcroît d'effort, soit une privation momentanée, l'abondance des capitaux serait telle, que tout le monde en aurait bien vite à discrétion, sans avoir à payer aucun intérêt ; mais le seul fait de n'avoir point consommé au fur et à mesure les produits de son travail ne saurait créer par lui-même aucun droit à une majoration de ces produits, si les produits conservés n'étaient pas susceptibles d'en engendrer d'autres. Il est certain aussi que l'homme attache généralement moins de prix à une jouissance éloignée qu'à une jouissance immédiate ; mais cela n'empêche pas que l'emploi d'une même somme puisse avoir pour lui plus d'utilité dans l'avenir que dans le présent : quand un travailleur tire toutes ses ressources d'un emploi qui lui rapporte 50.000 francs par an et qu'il ne sera plus en état de remplir dans quelques années, en réduisant de 20.000 francs chaque année ses dépenses de luxe pour s'assurer le nécessaire plus tard, il effectue une opération que la prévoyance

la plus élémentaire ferait considérer comme avantageuse, même si l'épargne ainsi constituée, au lieu de rapporter un intérêt dans l'intervalle, devait être absorbée en partie par certains frais nécessaires à sa conservation.

Ces explications ingénieuses et subtiles n'expliquent donc rien en réalité, tandis que la productivité du capital donne une explication parfaitement satisfaisante de l'existence de l'intérêt dans tous les cas imaginables, du moment où les capitaux n'existent pas en quantité illimitée eu égard aux besoins. Le fait, facile à constater, qu'en employant un capital dans une entreprise, son propriétaire accroîtra la productivité de son travail et de celui des ouvriers qu'il emploie, dans une mesure suffisante pour donner une augmentation de recettes très supérieure aux frais d'entretien et de renouvellement de ce capital, — qu'en l'employant à se mieux loger, à se mieux pourvoir d'objets commodes et agréables, il en tirera des jouissances ayant une valeur d'échange très supérieure à ces mêmes frais, — explique parfaitement, d'une part, qu'il ne s'en dessaisisse que moyennant un intérêt et, d'autre part, qu'il se trouve des personnes disposées à lui payer un intérêt pour jouir du capital. Les services rendus par le capital, dans l'un et l'autre cas étant proportionnels au temps pendant lequel il est employé, il est tout naturel que l'intérêt se calcule en raison du temps, — sous la réserve que son taux variera quand la valeur des services rendus par le capital variera elle-même. Le fait que le capital prêté fût resté improductif aux mains de certains propriétaires n'empêche nullement qu'ils puissent en tirer intérêt, du moment où il y a des demandeurs qui se disputent ce capital parce qu'ils sont capables de le faire fructifier. Et il n'y a rien de mystérieux à ce que l'emprunteur dont l'objectif est de dilapider actuellement le capital emprunté, sauf à le restituer plus tard grâce par exemple à une succession attendue, soit obligé de payer un intérêt, du moment où le capital qui lui est prêté aurait pu être productif dans d'autres mains.

Nous avouons donc ne comprendre nullement l'utilité des dissertations sur l'origine de l'intérêt dont des économistes de grande valeur ont rempli des volumes, alors qu'une explication si simple et si satisfaisante ressort avec évidence des faits observés chaque jour.

Ayant ainsi analysé la nature de l'intérêt, nous pouvons rechercher ce qui détermine la quantité de capital offerte à tel ou tel taux. Nous constaterons alors que cette quantité, à un moment

donné, est à peu près indépendante du taux, car, quel qu'il soit, l'offre est constituée par la totalité de l'épargne nouvelle disponible ou des capitaux anciens engagés jusque-là dans un emploi qui prend fin. Que le revenu offert soit haut ou soit bas, les propriétaires de cette épargne et de ces capitaux ont plus d'avantage à leur trouver un emploi qu'à les conserver improductifs. Le capital rentre donc dans la catégorie des objets dont l'*offre dépend des quantités existantes*. Il faut bien remarquer que ce que nous entendons ici par offre, ce n'est pas seulement la recherche d'un emprunteur, c'est aussi la recherche d'un emploi pour les capitaux que leur propriétaire veut engager dans une entreprise qu'il dirigera ou pour ceux dont il veut jouir lui-même ; la seule différence est que, dans le premier cas, le revenu est fixé à forfait, tandis que, dans le second, on ne peut faire qu'une évaluation du revenu probable de l'entreprise, ou de l'agrément à attendre de la jouissance d'une maison plus grande, d'un mobilier plus considérable, etc. Sous l'une ou l'autre de ces formes, tout capital disponible doit être employé. Il peut bien rester pendant quelque temps sans affectation, parce que le propriétaire attend une opportunité favorable ; mais jamais celui-ci ne prolongera indéfiniment le délai d'attente, puisque garder un capital inemployé, ce serait réduire volontairement à zéro le revenu qu'il en tire. La baisse ou la hausse du taux de l'intérêt peut retarder ou accélérer les placements, quand on a lieu de croire qu'elle est momentanée ; elle ne peut jamais accroître ou diminuer directement le montant des sommes disponibles que leurs possesseurs emploieront, dans un délai assez court, en capitaux de jouissance ou en capitaux de production.

Elle peut, il est vrai, influer à la longue sur l'abondance des capitaux, en développant ou en diminuant le *goût de l'épargne*. Cependant son influence, à cet égard, ne se traduit pas par des changements marqués dans le total des capitaux nouveaux constitués chaque année, parce qu'elle ne s'exerce pas dans le même sens sur tous les hommes : quand l'épargne nécessaire pour obtenir un revenu d'une certaine importance devient plus considérable, il y a des individus que cela décourage d'épargner et qui aiment mieux dépenser de suite les sommes dont ils disposent ; mais il y en a d'autres qui, tenant absolument à se créer un chiffre déterminé de ressources annuelles pour leur vieillesse, deviennent d'autant plus économes ; d'autres encore, voulant constituer une certaine dot à leurs enfants, s'appliquent à atteindre le chiffre visé, quelqu'en soit le revenu. En fait, l'épargne

réalisée chaque année dépend plus de l'esprit de prévoyance de la population que du taux de l'intérêt ; elle oscille, suivant les alternatives de prospérité et de dépression industrielle, de bonnes ou de mauvaises récoltes, autour d'une moyenne résultant d'habitudes qui ne se modifient que lentement. Elle n'est d'ailleurs qu'un appoint s'ajoutant à la masse des capitaux existants, dont une partie notable se trouve chaque année en quête d'emploi, par suite de l'échéance de prêts antérieurs, de la liquidation de certaines entreprises, etc.

Si donc les variations du taux de l'intérêt peuvent modifier à la longue l'abondance des capitaux épargnés chaque année, il n'en est pas moins vrai qu'à une époque donnée, la quantité offerte est à peu près indépendante de ce taux, de sorte qu'il faut nécessairement qu'il se fixe au niveau convenable pour provoquer une demande égale à cette offre.

B. — Définition du taux des salaires ; l'offre de force de travail (1). — De même que la rémunération du capital, celle du travail subit des variations générales et, en même temps, elle présente de notables écarts d'un emploi du travail à un autre. Ces écarts sont tels qu'il est très difficile, pratiquement, de chiffrer le taux des salaires dégagé de tout élément accessoire ; mais il est facile de se rendre compte que ce taux existe, et qu'il domine le marché du travail.

L'unité que l'on emploie, pour évaluer les salaires, c'est le prix de l'heure de travail, ou de la journée comportant un nombre d'heures fixé par l'usage. En un lieu et pour un genre de travail donné, il y a un prix courant, répondant à la quantité d'ouvrage que fait l'ouvrier de *productivité moyenne*. Une première cause d'écart se trouve dans l'*habileté individuelle* de tel ou tel ouvrier, qui est souvent au-dessus ou au-dessous de la moyenne. Soit directement, soit par un procédé détourné (lorsque les organisations ouvrières ne permettent pas de le faire à découvert), il est tenu compte, dans le salaire de ces ouvriers

(1) Nous emploierons l'expression aujourd'hui très usitée *force de travail*, dans l'étude de l'offre et de la demande, pour éviter l'ambigüité résultant de ce que le mot *travail* est employé, à la fois, pour désigner la besogne à faire et l'action de l'ouvrier qui l'exécute, de sorte que les mots *offrir du travail* s'appliquent aussi bien à l'ouvrier qui offre ses bras à un patron qu'au patron qui offre de l'occuper ; il vaut donc mieux dire que le premier offre et que le second demande de la force de travail.

exceptionnels, de la quantité d'ouvrage produite par eux, toutes les fois qu'elle s'écarte sensiblement de la moyenne. Le salaire *à la tâche* est au fond une manière de régler la somme allouée à chaque ouvrier d'après la besogne faite, dans des conditions d'où résulte une rémunération moyenne de l'heure de travail égale à celle qui répond aux caractères de l'emploi envisagé.

La moyenne elle-même présente des écarts considérables, suivant les régions, la race, les habitudes des travailleurs, et c'est une des causes principales des différences parfois énormes que présentent les salaires d'un pays à l'autre. On ne saurait trop insister sur ce fait, reconnu par d'innombrables observations, que les hauts salaires se rencontrent dans les contrées où la masse des ouvriers, étant énergique et habile, produit beaucoup, de telle sorte que, quand on cherche à se rendre compte de la dépense en main-d'œuvre nécessaire par unité d'une besogne déterminée, on reconnaît le plus souvent que c'est dans les pays où les salaires sont le plus élevés que le prix de revient est le moindre.

Mais le prix de l'heure de travail n'est qu'un des éléments à envisager pour apprécier la rémunération de l'ouvrier, car ce qui importe, pour lui, c'est le *salaire annuel* qu'il peut obtenir. Indépendemment des interruptions dues à des circonstances personnelles (maladies, malheurs ou fêtes de famille, etc.), les sujétions climatériques, les exigences de la clientèle, les habitudes industrielles font varier beaucoup, d'une profession à une autre, le nombre d'heures de travail que l'ouvrier régulier et bien portant peut fournir dans l'année. Il va de soi que ces considérations influent sur le recrutement de chaque métier ; pour que l'on trouve un nombre suffisant de maçons, qui chôment presque toujours en hiver et dont la journée est abrégée quand la longueur des jours diminue, il faut bien que les ouvriers qui prennent ce métier trouvent une compensation dans un prix plus élevé de l'heure de travail ordinaire.

Inversement, les facilités exceptionnelles que certaines situations offrent, pour accroître *le gain total de la famille* en permettant à tous ses membres de s'employer fructueusement, constituent un appas qui amène une réduction de la rémunération que les chefs de famille reçoivent dans ces situations ; leurs salaires sont donc généralement moins élevés dans les industries qui emploient les femmes et les enfants, même lorsque l'emploi de ceux-ci, étant d'une nature différente, ne constitue pas une concurrence directe pour les hommes.

Il faut aussi tenir compte, pour faire des comparaisons exactes,

de la différence entre le *salaire réel* et le *salaire nominal*. Ce qui constitue le salaire réel, la véritable rémunération du travailleur, c'est la quantité de choses utiles à la vie qu'il peut se procurer par son travail, et elle est loin d'être proportionnelle à la recette qu'il encaisse. D'abord, aux sommes versées directement comme prix du travail peuvent s'ajouter des allocations accessoires, qui constituent un émolument supplémentaire facile à chiffrer, telles que la nourriture souvent comprise dans le salaire de l'ouvrier agricole, le logement ou même l'habillement pour le domestique, des secours en cas de maladie ou des pensions de retraites dans les grands établissements industriels, etc.. En second lieu, les conditions d'existence ne sont pas les mêmes partout : dans une grande ville, où les loyers sont chers, où l'octroi grève une partie des aliments, il faut une paye plus forte pour vivre aussi bien qu'à la campagne ; les bras y manqueraient bien vite, si les salaires ne présentaient pas un écart en rapport avec cette différence.

On voit donc que de nombreux éléments doivent entrer en compte, en dehors du prix de la journée, quand on veut établir une comparaison exacte entre divers salaires, en sorte que souvent des différences constituant d'apparentes inégalités ne font que rétablir l'égalité dans la rémunération du travail.

Mais il y a aussi des inégalités réelles de rémunération, tenant à ce qu'il existe, entre un emploi et un autre, des différences qui tendent à attirer ou au contraire à écarter les amateurs ; il faut absolument que l'influence de ces avantages ou de ces inconvénients soit compensée par une réduction ou par une augmentation du salaire courant, sans quoi il y aurait excès ou insuffisance de personnel dans les professions où ils se présentent. On peut citer, comme agissant dans un sens ou dans l'autre :

1° Les *risques* que comportent les professions dangereuses pour la santé, ou de nature à exposer l'ouvrier à des accidents. Il y a un risque, la participation à l'aléa général de l'entreprise, qui est bien moindre pour l'ouvrier que pour le prêteur d'argent, puisque sa seule créance qui puisse être compromise en cas de faillite est la quinzaine de salaire en cours. Mais les risques d'accidents individuels sont considérables dans beaucoup de métiers, et la responsabilité pécuniaire du patron ne fait qu'en atténuer légèrement les effets dommageables, de sorte que les salaires doivent être majorés en conséquence.

2° La *stabilité de l'emploi*. Indépendamment des chômages

périodiques qui caractérisent certaines professions, les travailleurs risquent tous de rester un certain temps inoccupés, lorsqu'ils sont forcés de quitter une maison pour chercher du travail ailleurs. Les garanties de permanence de l'emploi, sauf en cas de démérite grave, offertes par les Administrations publiques ou les grandes Compagnies, leur permettent de trouver un personnel de même valeur, avec des salaires sensiblement inférieurs à ceux qu'il recevrait dans des établissements qui embauchent ou licencient du personnel à chaque changement survenant dans l'activité des affaires.

3° L'*agrément* que présente l'exercice de tel ou tel métier. Les besognes répugnantes sont payées à un prix particulièrement élevé, tandis que les situations auxquelles s'attache la considération publique, comme celle du magistrat, sont souvent recherchées par des hommes qui pourraient gagner bien davantage dans une carrière différente.

4° Les *sujétions* exceptionnelles que comportent, par exemple, les travaux faits dans la soirée ou la nuit, ont pour conséquence un salaire plus élevé. Inversement, les besognes qui peuvent être accomplies à domicile, surtout celles qui peuvent être faites à *temps perdu* par une femme retenue dans son ménage ou auprès de ses enfants, sont relativement peu payées, parce que le nombre de personnes qui recherchent ce genre d'occupation est considérable, eu égard aux besoins de force de travail susceptible d'être utilisée dans ces conditions spéciales.

5° Les *qualités* particulières qu'exigent certaines fonctions, et qui en rendent le recrutement plus difficile, entraînent le relèvement des salaires. La force exceptionnelle dont doivent être doués certains portefaix ou la probité impeccable nécessaire à un garçon de recettes doivent être payées, et le sont d'autant plus qu'elles sont plus rares. Inversement, la rémunération du travail est inférieure au taux moyen, dans les professions auxquelles peuvent se livrer les travailleurs que leur défaut de capacité écarte de la plupart des métiers. C'est une des raisons qui expliquent la différence des salaires des ouvriers des deux sexes, indépendamment de la différence de productivité de leur travail : presque toutes les besognes accessibles aux femmes pourraient être faites par des hommes, tandis que beaucoup de travaux sont nécessairement réservés à ceux-ci, en raison de la vigueur qu'ils exigent ; les emplois que les aptitudes des femmes leur permettent d'occuper étant, eu égard au nombre de celles qui cherchent de l'ouvrage, moins nombreux que les emplois ouverts aux

hommes, elles sont obligées de se contenter en général d'un salaire plus réduit que ceux-ci.

6° La nécessité d'un *apprentissage* particulièrement long ou difficile augmente la rémunération du travail qui exige cette préparation. Dans ce cas, le salaire comprend un élément d'intérêt pour le capital consacré à entretenir le jeune homme qui a poursuivi cet apprentissage à un âge où il aurait pu déjà gagner à peu près sa vie, ainsi qu'à rémunérer ceux dont il a reçu les leçons. Cet élément devient très important, pour les carrières qui imposent de longues études préparatoires.

L'effet de ces diverses causes varie beaucoup d'un pays ou d'une époque à une autre, suivant que la *situation sociale* et l'état de l'*opinion* augmentent ou diminuent l'influence de chacune d'entre elles sur l'offre de force de travail pour chaque fonction. Par exemple, les emplois de bureau étaient plus payés que le travail manuel, quand les connaissances qu'exigent les plus modestes d'entre eux étaient assez peu répandues pour que leur acquisition constituât une sorte d'apprentissage spécial. La diffusion de l'instruction leur a fait perdre cet avantage ; aujourd'hui, tous ceux de ces emplois dans lesquels une capacité d'un ordre plus élevé n'est pas nécessaire tendent à être moins payés que les travaux manuels, parce qu'ils sont moins pénibles sans comporter une préparation spéciale plus rare ni plus longue. Le prestige qui s'attache aux fonctions publiques et qui permet de les recruter malgré une rémunération inférieure à celle des services analogues rendus dans les carrières libérales, varie singulièrement aussi avec l'état politique et les mœurs d'un pays.

Enfin, pour le travail comme pour le capital, la *coutume* oppose aux déplacements nécessités par les évolutions économiques une résistance dont une différence notable dans les salaires peut seule triompher. Ainsi, l'un des phénomènes les plus caractéristiques de notre époque a été l'accroissement rapide de la population urbaine, par rapport à la population rurale ; à mesure que les progrès de la culture ont permis d'employer une moins forte fraction du travail de l'humanité à tirer du sol les aliments nécessaires pour l'ensemble des consommateurs, un plus grand nombre de bras devait se porter vers les emplois industriels, et ce mouvement s'est accéléré quand les peuples européens ont trouvé avantage à faire venir en partie leurs subsistances des pays neufs, en échange d'autres produits. Mais, pour attirer un certain nombre de travailleurs de l'agriculture, qui constituait l'emploi traditionnel de leur race, vers des emplois nouveaux, il

fallait absolument que ces derniers fussent plus lucratifs ; c'est pourquoi l'écart entre le salaire de l'ouvrier dans l'industrie et celui de l'ouvrier rural s'est accentué, et devra subsister tant que le mouvement économique comportera un accroissement rapide du nombre des emplois industriels se combinant avec une diminution de celui des emplois agricoles.

La différence de salaire nécessaire pour amener le *déplacement* des ouvriers d'un lieu à un autre, ou simplement d'une profession à une autre, est bien plus grande que la différence dans le taux de l'intérêt nécessaire pour déplacer les capitaux. Pour l'homme fait, le changement de lieu, qui exige la rupture de toutes les habitudes, le changement de profession, qui exige un apprentissage, sont toujours très difficiles. Les modifications se font surtout par le mouvement des jeunes gens qui se portent vers les situations où la demande de travail est plus grande. Mais, même pour eux, les liens de famille, les traditions, et aussi la nonchalance et la routine retardent les changements nécessaires. La puissance de ces obstacles est d'ailleurs très variable, suivant les époques, les races et les idées régnantes ; certaines populations présentent une stabilité très grande, tandis que d'autres émigrent ou changent d'occupation très facilement.

Les habitudes des patrons opposent aussi à certains changements un obstacle dont un écart sensible dans les salaires triomphe seul ; c'est ainsi que, pour se substituer aux hommes dans un emploi auquel elles sont exactement aussi propres qu'eux, mais pour lequel il n'était pas d'usage de faire appel à leur sexe, les femmes doivent, au début, se contenter d'un salaire sensiblement inférieur à celui que des hommes dont le nombre décroît lentement continuent à toucher, pour le même travail, pendant longtemps encore.

Mais au milieu de toutes ces divergences, il subsiste un élément commun et l'on constate dans les salaires, comme dans le taux d'intérêt du capital, des fluctuations générales, qui manifestent bien une certaine solidarité existant entre tous les emplois du travail. Le marché du travail est en effet, comme celui des capitaux, soumis à une influence générale dominant l'action des influences particulières, celle du rapport entre la quantité totale de force de travail qui est offerte par la population et le besoin qu'en ont les entrepreneurs. Ce que l'on appelle le *travail non qualifié*, celui du manœuvre prêt à faire une besogne quelconque n'exigeant ni qualités ni préparation spéciales, constitue une mar-

chandise d'une nature particulière, dont le prix peut être considéré comme la rémunération de la force de travail dégagée de tout autre élément, séparée des *primes* variées qui s'y ajoutent sous les diverses influences énumérées ci-dessus. Ce prix subit des mouvements de hausse ou de baisse, selon que l'activité plus ou moins grande des affaires, l'augmentation ou la diminution de la population, les changements dans ses habitudes devenant plus ou moins laborieuses, accroissent ou réduisent l'offre ou la demande. Sans doute, à un moment donné, la concurrence ne s'établit guère entre les travailleurs des diverses catégories et il faut des circonstances bien exceptionnelles pour qu'un horloger ou un expéditionnaire s'offre comme manœuvre ; mais la masse des jeunes gens arrivant chaque année à l'âge de travailler constitue un réservoir commun qui alimente toutes les professions, qui se porte vers l'une ou vers l'autre, dès que l'écart des salaires cesse d'être en rapport avec les différences dans les conditions du travail. Entre tous ces jeunes gens qui ont un but commun, gagner leur vie, il s'établit une concurrence qui ne permet pas aux différences de salaires, d'un métier à l'autre, de s'écarter d'une manière durable de la prime justifiée par les circonstances diverses qui la motivent ou, autrement dit, qui maintient l'unité de prix, à un moment donné, pour l'élément commun contenu dans le travail, abstraction faite de ces circonstances. D'autre part, l'abondance plus ou moins grande de l'offre totale de force de travail, eu égard à la demande, fait baisser ou hausser la rémunération de cet élément commun. Ainsi, le taux des salaires subit des variations générales, en même temps que des écarts marqués et multiples se produisent dans les conditions et les prix des diverses sortes de travail, sous l'influence des causes propres à chacune d'elles que nous avons énumérées.

Les résultats de l'observation concordent à cet égard avec le raisonnement, et la concordance est même bien plus complète qu'on n'aurait pu le prévoir *a priori*. La dernière étude considérable faite en France sur les salaires est l'enquête de l'Office du Travail de 1891, à laquelle nous emprunterons de nombreux chiffres dans notre Livre deuxième. Ses résultats généraux sont résumés dans le tome IV, publié en 1897. La note préliminaire de ce volume, après les avoir exposés, en tire la conclusion qu'il n'y a pas de loi des salaires ; elle fonde cette assertion sur le fait incontestable qu'à côté des résultats généraux dus aux influences que nous venons d'analyser, on constate beaucoup d'autres effets dépendant des dispositions personnelles des patrons ou des

ouvriers. Si l'on veut dire par là qu'il n'existe pas, en la matière, de lois mathématiques et absolues, nous n'en disconvenons point ; nous avons déjà dit que l'Economie politique ne peut pas formuler des lois de cette nature, puisque les phénomènes économiques ne dépendent que de la manière dont les hommes croient devoir se comporter dans telles ou telles conditions, et que cette manière ne saurait être absolument constante. Mais, ici comme dans toutes les matières que nous étudierons, la question est de savoir si les hommes se comportent, en général, d'après les principes admis par les économistes, de telle sorte que leur volonté produise les effets généraux qu'on en pouvait attendre.

Or, la concordance des faits constatés dans l'enquête officielle avec les effets que la théorie annonce, le peu d'importance relative des écarts dus à ce que, sur tel ou tel point, il a été plus ou moins difficile de triompher des résistances passives produites par l'inertie, par la coutume, et même par certaines dispositions individuelles, prouvent bien qu'il y a une loi des salaires, dans le sens où le mot loi peut être pris dans les sciences sociales, qu'il existe un marché du travail, sur lequel les prix s'établissent d'après la loi de l'offre et de la demande telle que les économistes la conçoivent. Les écarts entre les salaires divers, suivant les lieux, les professions, etc., se produisent presque tous dans le sens que les observations générales présentées ci-dessus permettent de prévoir, et ils s'accentuent ou s'atténuent dans des conditions qui établissent avec évidence la solidarité entre toutes les parties du marché du travail. Ce qui nous a frappé, quant à nous, dans la lecture de cette enquête, c'est combien elle confirme les conclusions que la science avait tirées des renseignements moins étendus et moins bien coordonnés dont elle disposait auparavant.

C'est à des enquêtes périodiques qu'il faut se référer pour constater les mouvements du salaire, parce qu'il n'existe aucune cote donnant des renseignements quotidiens précis, comme ceux que fournit la cote de la Bourse pour les capitaux. Le marché du travail ne se concentre même pas sur des points particuliers où les effets de l'offre et de la demande puissent se manifester avec quelque précision. L'idée de mieux organiser ce marché, en instituant des *Bourses du travail*, avait été mise en avant il y a longtemps par un économiste, M. de Molinari[1]. Il pensait que, si l'on centralisait sur chaque place l'offre et la demande de travail, on donnerait au travailleur manuel le moyen de tirer meilleur parti de ses bras. En faisant ressortir les écarts des salaires d'un lieu à l'autre ou d'une profession à l'autre, en donnant aux

cours une large publicité, on mettrait la population ouvrière à même de savoir où elle trouverait l'emploi le mieux rémunéré de son travail, et d'apprécier si le bénéfice à attendre d'un déplacement vaudrait les sacrifices matériels et moraux que ce déplacement entraînerait.

Il est certain que jamais on ne pourrait arriver, en cette matière, à la précision que les opérations financières donnent à la fixation du cours des valeurs mobilières ou des marchandises qui se vendent en gros. Sur le marché du travail, la spéculation ne peut pas venir jouer le rôle régulateur qu'elle joue dans les Bourses, comme nous le verrons, en achetant les valeurs momentanément dépréciées pour les revendre plus tard, ou inversement. Le travail est une marchandise dont la qualité varie trop, il est trop difficile à ramener à une unité susceptible d'être prise comme type, son déplacement ou son changement d'emploi entraînent trop de difficultés, pour que jamais le nivellement des prix s'établisse avec la même netteté que pour le capital, sans autres écarts que ceux qui répondent aux conditions des emplois divers qu'il peut recevoir dans les diverses localités. Ce serait donc une grande illusion de croire que jamais le salaire pur et simple de l'unité de travail séparé de tout élément secondaire, le prix du travail du simple manœuvre sans apprentissage spécial, employé à des tâches ne comportant ni risques, ni inconvénients particuliers, puisse se dégager aussi nettement que le taux de l'intérêt séparé de toute rémunération accessoire.

Il n'en est pas moins vrai que la concentration de l'offre et de la demande, avec une large publicité, aiderait souvent les travailleurs à trouver l'emploi le meilleur de leurs forces, qu'elle procurerait de très précieux avantages à ceux qui ont à souffrir de l'encombrement momentané de personnel dans une industrie ou dans une région, et qu'elle atténuerait bien des crises. Aussi est-il profondément regrettable que les nombreuses Bourses du Travail créées dans ces dernières années aient presque complètement négligé cet objectif, pour devenir principalement des centres d'agitation révolutionnaire.

Ayant défini avec autant de précision que la matière en comporte ce qu'il faut entendre par taux des salaires, nous pouvons maintenant chercher pour la force de travail, comme nous l'avons fait pour le capital, à nous rendre compte des conditions qui déterminent l'*offre* à un moment donné.

Pendant longtemps, une théorie adoptée par des économistes éminents, tels que Ricardo et Stuart Mill, a rangé les services rendus par la force de travail parmi les marchandises dont le prix de vente est réglé par le *prix de revient*. Cette théorie était fondée sur celle de la population, imaginée par Malthus, que nous discuterons au Livre II du présent Cours et à propos de laquelle nous reviendrons sur les conséquences qu'on en a tirées en ce qui concerne les salaires ; nous nous bornerons ici à indiquer sommairement en quoi consistaient la théorie de Malthus et celle du *salaire nécessaire* qui en découlait, puis à exposer les faits qui démontrent la complète inexactitude du point de départ sur lequel elles reposent et des conclusions qu'on en a tirées.

La théorie de Malthus était fondée sur cette idée, que la population tendrait constamment à s'accroître jusqu'au chiffre maximum compatible avec la quantité de subsistances dont elle dispose. Par une généralisation hâtive des faits constatés à l'époque où il vivait parmi les classes ouvrières anglaises, Malthus considérait comme une loi universelle que le nombre des enfants élevés par les travailleurs manuels est limité uniquement par les moyens qu'ils ont de les nourrir, c'est-à-dire par le salaire. Ses contemporains, admettant cette idée, en concluaient que jamais le salaire ne pourrait dépasser la somme strictement nécessaire pour l'entretien de la population ouvrière. Dès qu'il aurait une tendance à s'élever, le premier effet de la hausse serait d'accroître le nombre des travailleurs par l'accroissement du nombre des enfants élevés dans chaque famille, et l'offre de force de travail grandirait ainsi, jusqu'à ce que son augmentation eût fait redescendre le salaire au niveau au-dessous duquel il ne pourrait tomber sans que la population fût décimée par la misère. Inversement, toute baisse accidentelle du salaire au-dessous de ce même niveau amènerait une diminution de la population qui raréfierait la force de travail et relèverait le prix de ses services. Un équilibre stable s'établirait ainsi, par les oscillations du taux des salaires autour du niveau nécessaire pour assurer l'entretien et le renouvellement d'une population en rapport avec les besoins de main-d'œuvre, c'est-à-dire du prix de revient de la force de travail, en sorte que jamais, quoi qu'il arrivât, le sort des travailleurs ne pourrait ni s'améliorer, ni empirer.

Cette doctrine, empruntée aux économistes classiques, est devenue l'une des armes les plus employées par le socialisme moderne contre toute organisation des entreprises basée sur la liberté des contrats. Lassalle a donné le nom de *loi d'airain* à cette loi dont

l'empire inéluctable maintiendrait les classes ouvrières dans un état de misère permanente, par l'effet de laquelle la faim devrait constamment intervenir pour enrayer l'essor de la population, tant que tout l'ordre social n'aurait pas été radicalement transformé. Toute la théorie des salaires de Karl Marx repose sur la même idée, présentée sous une autre forme : selon lui, il n'y aurait jamais assez de travail disponible pour occuper la population ouvrière ; derrière les travailleurs employés dans les entreprises capitalistes, il y aurait toujours une *armée de réserve des sans-travail*, pesant sur le marché, prête à offrir ses services au prix le plus bas compatible avec sa misérable existence et empêchant, par sa concurrence, les salaires des autres de jamais dépasser ce niveau.

De nos jours pourtant, devant l'évidence des faits, il a bien fallu abandonner cette doctrine, au moins dans les discussions scientifiques, car on continue à l'invoquer dans les appels à la haine qui remplissent les journaux et les réunions publiques. L'arrêt de l'essor de la population, l'augmentation de son bien-être, dans la plupart des pays, ne peuvent plus être contestés. L'expérience a montré que si, dans certains milieux, toute augmentation momentanée des ressources des ouvriers se traduit par une augmentation du nombre des enfants, dans beaucoup d'autres elle amène un résultat diamétralement opposé ; dès que sa misère s'atténue, l'ouvrier prévoyant se préoccupe de n'y plus retomber, d'élever ses enfants dans des conditions plus confortables, de leur préparer un meilleur avenir et, pour cela, il en limite le nombre ; c'est précisément dans les milieux où un certain bien-être a commencé à se développer que la diminution de la natalité se manifeste, et parfois même s'accentue au point de devenir un sujet de véritables préoccupations, comme en France actuellement. En même temps, le taux moyen des salaires s'élève, non pas seulement leur taux nominal, en argent, mais leur taux réel, mesuré en choses nécessaires à la vie. L'enquête de l'Office du travail, que nous avons déjà mentionnée, constate que, dans les 50 années qui l'ont précédée (1841-1891), le niveau moyen des salaires a haussé de 50 p. cent, tandis que le coût des subsistances augmentait tout au plus de 25 p. cent ; nous développerons au Livre II (Chapitre VI) les preuves qu'elle en donne. Le mouvement s'est certainement encore accentué depuis sa date. Il n'est donc pas vrai que la rémunération des ouvriers soit maintenue à un niveau invariable, comme cela arriverait nécessairement s'il existait une armée de réserve des sans-travail.

La théorie du salaire nécessaire se trouve ainsi démentie dans ses conclusions, non parce qu'elle renferme une erreur de raisonnement, mais parce qu'elle repose sur une observation inexacte en ce qui concerne le mouvement de la population. Elle implique aussi une fausse conception du *nécessaire*, envisagé comme présentant un caractère absolu, tandis que rien n'est plus relatif. En réalité, nous l'avons dit, ce que chacun considère comme nécessaire, ce n'est pas le minimum d'abri et de nourriture indispensable à l'entretien de son existence, c'est un certain minimum de bien-être, répondant au genre de vie auquel il est habitué. En réalité, le salaire nécessaire à la famille ouvrière, c'est celui qui lui permet de vivre dans les conditions habituelles à l'époque et dans le pays envisagé. Mais, d'une part, ces conditions s'améliorent ou empirent suivant les circonstances ; d'autre part, elles diffèrent d'un milieu à un autre, notamment suivant le taux des salaires dans les diverses professions, et même d'une famille à une autre, précisément en raison du nombre différent de leurs membres. Tout ce que l'on peut affirmer, c'est que, partout et toujours, le salaire nécessaire aux ouvriers, en moyenne, est celui qui permet à la famille de composition moyenne de vivre dans des conditions moyennes. Dire alors que le salaire moyen est égal au salaire nécessaire, c'est dire tout simplement que les ressources moyennes des familles ouvrières sont sensiblement égales à leurs dépenses moyennes ; cette conclusion naïve exprime tout ce que renferme d'exact la célèbre théorie du salaire nécessaire et de la loi d'airain.

La vérité, c'est que l'offre de force de travail est essentiellement réglée non par son prix de revient, car on n'engendre pas des travailleurs en vue d'en faire un objet d'exploitation, mais par *la quantité existante* à chaque instant, exactement comme l'offre de capital. Sans doute, cette quantité varie constamment, et le taux des salaires n'est pas sans influence sur ses variations ; mais celles-ci sont nécessairement lentes, et leur sens ou leur rapidité, se rattachant aux mœurs familiales qui constituent le fonds le plus tenace des habitudes humaines, se modifient plus lentement encore. A un moment donné, il y a dans un pays un certain nombre d'hommes dont le travail est le seul ou le principal moyen d'existence, et ce nombre augmente ou diminue, d'une année à une autre, dans une proportion infime, qui ne se modifie d'ailleurs que lentement avec le temps. C'est lui qui détermine essentiellement la quantité de force de travail offerte sur le marché.

Sans doute, cette quantité n'est pas absolument réglée par le nombre des bras disponibles, car beaucoup de ces bras travailleront plus ou moins selon que le prix courant du travail sera plus ou moins élevé. Mais l'influence du taux de la rémunération sur l'offre de travail, comme celle du taux de l'intérêt sur la formation des capitaux, n'est pas très sensible, parce qu'elle ne s'exerce pas dans le même sens sur tous les intéressés. Lorsque le salaire hausse, il y a des ouvriers que l'appât d'un gain exceptionnel décide à travailler davantage, pour profiter de cette heureuse occasion et faire quelques économies en vue de l'avenir. Il y en a d'autres qui, vivant au jour le jour, prennent du repos dès qu'ils ont gagné ce qu'ils jugent leur être nécessaire et travaillent d'autant moins qu'ils sont plus payés ; une baisse un peu marquée des salaires détermine donc ces derniers à travailler davantage. Dans le Chapitre précédent, nous avons cité les services des ouvriers comme une des marchandises susceptibles de présenter cette singularité, que l'offre croît quand le prix diminue ; en effet, dès que le prix de l'heure de travail baisse sensiblement, les familles qui n'ont aucune réserve s'efforcent de travailler davantage, pour pouvoir continuer à vivre comme d'habitude, c'est-à-dire pour ne pas manquer de ce qui est pour elles le nécessaire : l'homme tâche de prolonger ses journées ; la femme qui jusque-là s'occupait surtout de son ménage cherche du travail au dehors ; les enfants sont envoyés plus jeunes aux champs ou à l'atelier. Cette augmentation de l'offre tend naturellement à accentuer la dépression des prix. Par contre, celle-ci peut provoquer une certaine émigration, ou ralentir l'immigration qui se produit habituellement dans beaucoup de pays, et cela fait en partie compensation.

Mais, comme tous ces mouvements s'étendent rarement à une fraction importante de l'effectif total des travailleurs et comme, d'autre part, le travail absorbe à peu près en permanence presque tout le temps et toutes les forces de la population ouvrière, les variations de l'offre de force de travail qui correspondent à celles du prix unitaire sont relativement faibles. Une chose est certaine, en tout cas, c'est que les variations des prix ne peuvent ni accroître ni diminuer rapidement le nombre total des travailleurs dans le monde, et c'est pour cela que l'offre de leurs services, comme l'offre des services producteurs rendus par les capitaux, rentre dans celles qui se règlent d'après les quantités existantes, de sorte que ses variations en fonction des prix sont très peu accentuées.

C. — La demande de force de travail et de capital ; détermination du taux du salaire et de celui de l'intérêt d'après leur abondance et leur productivité respective. — Après avoir étudié les conditions de l'offre de capital, d'une part, de force de travail, de l'autre, il nous reste, pour nous rendre compte de la manière dont se détermine la rémunération de l'un et de l'autre, à examiner les conditions de la demande.

Un premier point à remarquer, c'est que ces conditions ne dépendent nullement de l'un des éléments qui, en général, influent sur la demande des objets de toute nature, le montant des *ressources* des demandeurs ; en effet, l'emploi des moyens de production (sauf bien entendu dans le cas exceptionnel où il est fait à contre-sens) fournit lui-même à l'entrepreneur la ressource au moyen de laquelle leur concours sera payé, qui est le prix des produits obtenus.

Il est vrai qu'en ce qui concerne la force de travail, l'entrepreneur doit faire l'*avance* de sa rémunération. La nécessité de cette avance a même servie de base à une théorie du salaire qui a longtemps régné en Angleterre, celle du *fonds des salaires*. Cette théorie était basée sur l'idée qu'à un moment donné, il existerait une certaine masse de capitaux circulants destinés à payer les travailleurs pendant le temps qui s'écoule entre la première paye faite pour un travail déterminé et le moment où le produit sera vendu, — ou, autrement dit, une certaine masse de subsistances destinée à assurer leur entretien pendant la durée de la production ; le taux du salaire journalier aurait été le quotient de la division du montant de ce fonds, constituant le total des salaires intercalaires, par le nombre de journées de travail dont l'avance eût été nécessaire, étant donnés la durée de ces avances et l'effectif des ouvriers employés par les entrepreneurs.

L'erreur capitale de ce raisonnement consistait à considérer le capital circulant et les approvisionnements comme des *données* du problème. En réalité, le capital circulant n'est qu'une fraction de l'ensemble du capital accumulé par l'épargne, dont l'importance relative, bien loin d'être réglée *à priori*, se détermine précisément par l'importance des avances nécessaires à la production et au commerce. C'est l'obligation de réserver de quoi faire ces avances qui limite la portion de l'épargne susceptible d'être employée en outillage fixe, et nous verrons que les crises commerciales sont amenées en grande partie par des excès d'immobilisations qui ont momentanément trop réduit les fonds de roulement. Le stock des subsistances constitue de même une forme

de l'épargne dont l'importance se règle par le mécanisme des prix, grâce auquel l'affectation des forces productrices à accroître ce stock devient, suivant les besoins, tantôt plus lucrative, tantôt moins lucrative que leur emploi à construire des usines, des machines, des maisons, etc. Le montant des fonds réservés au paiement des salaires, bien loin de régler leur taux, se règle sur ce taux, qui est un des éléments déterminant l'importance des avances de toute nature à prévoir dans les calculs de chaque entrepreneur.

Quant au montant total des intérêts et des salaires qui pourront être payés au cours d'une année, ce qui le détermine réellement, c'est l'importance de la production obtenue par l'emploi de la force de travail et du capital mis en œuvre ou, plus exactement, le montant de la plus-value donnée à toutes les matières extraites du sol ou transformées par cet emploi. Nous avons exposé que les entrepreneurs ne sont pas maîtres de garder une part fixée arbitrairement sur cette valeur, sous un régime de liberté, puisque la concurrence détermine et limite l'écart entre le prix de revient moyen des produits et leur prix de vente, lequel règle l'importance moyenne des profits séparés de la rémunération attribuée au travail de l'entrepreneur et à son capital. D'autre part, nous avons supposé provisoirement, à titre d'hypothèse propre à simplifier l'étude des diverses questions en la séparant, que les agents naturels étaient assez abondants pour que tout le monde disposât à discrétion de leur concours et que leur possession ne procurât aucun avantage aux premiers occupants. Dans ces conditions, c'est entre le travail et le capital que se partage la masse des produits obtenus, après les prélèvements nécessaires pour entretenir l'outillage, renouveler les approvisionnements, couvrir les pertes, les impôts et les frais accessoires de toute nature que comporte la production. C'est cette masse à partager qui constitue leur rémunération globale.

C'est parce que cette masse à partager croît en proportion du développement des forces productrices que celles-ci *trouvent toujours preneur*. C'est là un fait démontré par l'expérience et le raisonnement, quoiqu'on entende souvent affirmer le contraire. La théorie générale des débouchés trouve en effet ici son application la plus directe et la plus certaine. Il n'est pas possible que tout le capital et toute la force de travail disponible ne trouvent pas emploi, parce qu'à toute augmentation dans l'emploi de l'un ou l'autre répond une augmentation des produits obtenus, au moyen de

laquelle on peut rémunérer le supplément de services producteurs utilisés. Il n'est pas possible, d'autre part, que cette augmentation de produits ne trouve pas d'acheteurs, puisque précisément la rémunération du travail et du capital supplémentaire sera consacrée à acheter et à payer des produits. Enfin, l'on ne peut pas dire que la baisse de la rémunération du capital et du travail antérieurement employés amènera une diminution de leur puissance d'achat qui compensera la puissance d'achat des nouveaux services producteurs, car, si l'intérêt et le salaire baissent, les prix des produits baissent en même temps, de sorte que la puissance d'achat répondant à la rémunération d'un même travail et d'un même capital reste la même, — abstraction faite de la rente du sol sur laquelle nous reviendrons. Au fond, la question des *prix* est sans importance, la monnaie n'intervenant que comme intermédiaire dans la plupart des échanges ; du moment où la production croît avec les moyens de production mis en œuvre, ce qui n'est pas contestable, l'idée que toute la force de travail et tout le capital disponibles ne trouvent pas à s'employer utilement et par suite lucrativement est une idée inconcevable.

Une observation constante montre, en effet, qu'à une époque quelconque, l'*épargne disponible*, dont l'importance règle l'offre, arrive à être absorbée tout entière par la demande. Quand cette épargne est peu abondante, eu égard aux besoins d'outillage des diverses industries, de maisons, etc., les entrepreneurs se disputent les capitaux, et l'intérêt tend à monter. Quand l'épargne est abondante et que les circonstances ou les découvertes nouvelles ouvrant des emplois au capital sont rares, l'intérêt baisse, et la baisse se poursuit jusqu'à ce que tout le capital offert ait trouvé emploi. On entend, en pareil cas, les capitalistes dire qu'ils ne savent que faire de leur argent, qu'ils ne trouvent pas moyen de le placer ; cela veut dire qu'ils n'en trouvent pas un intérêt aussi élevé qu'ils le voudraient. Mais, pour le placement des capitaux comme pour l'écoulement de toute marchandise, à des prix plus bas répond une demande plus considérable. A mesure que l'intérêt baisse, des emplois nouveaux s'ouvrent, parce que les entrepreneurs qui n'avaient pas avantage à augmenter le capital employé dans leur industrie, quand il fallait payer 5 p. 100 d'intérêt, pourront en utiliser une certaine quantité supplémentaire s'il suffit de payer 4 1/2 p. 100, une quantité plus grande à 4 p. 100, et plus encore à 3. Des entreprises nouvelles, qui eussent été onéreuses avec un taux élevé de l'intérêt, deviennent possibles et lucratives avec un taux plus bas. De nouvelles maisons se bâtis-

sent, car, à mesure que l'intérêt tiré d'un capital donné diminue, des logements plus vastes sont offerts moyennant un même loyer et par suite beaucoup de familles se logent mieux. L'excédant de capitaux disponible s'absorbe ainsi, grâce à la baisse de l'intérêt. A toute époque, il y a des capitaux flottants, en quête d'emploi pendant un certain temps ; mais ils se casent peu à peu, et jamais on n'a vu un temps ni un pays où il existe des capitaux qui ne puissent trouver d'emploi à aucun taux. Il serait inconcevable, s'il en existait, que l'intérêt ne tombât pas universellement à presque rien, car les propriétaires de l'épargne inemployée auraient encore plus d'avantage à l'offrir moyennant un intérêt de 2 p. 100, de 1 p. 100, de 1/2 p. 100, qu'à la conserver improductive, et la concurrence des capitaux disponibles, qui viendraient ainsi offrir de se substituer aux capitaux employés, abaisserait le taux de rémunération de ceux-ci presque jusqu'à zéro, si tous les capitaux nouveaux n'avaient pas trouvé à s'utiliser avant que la baisse eût atteint cette limite.

La situation est la même, en ce qui concerne *la force de travail*, et nous avons déjà insisté sur ce point en exposant les idées de Karl Marx sur la prétendue armée de réserve des sans-travail. L'idée que cette armée puisse exister est absolument démentie par ce fait certain, incontestable, que les salaires sont susceptibles de hausser, qu'ils ont haussé effectivement depuis un demi-siècle, par exemple, dans une proportion bien supérieure au renchérissement des subsistances. L'armée de réserve des sans-travail n'existe pas et ne saurait exister, car s'il y avait un excédant de bras normalement inoccupés, ces bras, venant s'offrir en concurrence avec ceux qui ont un emploi, feraient baisser le salaire de ceux-ci, jusqu'à ce que la misère eût détruit le trop plein de population. Or, c'est là une situation que l'on a vue se produire quelque fois sur des points particuliers, à des moments de crise ; ce n'est pas, quoi qu'en disent les écrivains socialistes, la situation que l'on constate en permanence. Dans l'ensemble du marché du travail, il arrive aussi souvent aux patrons de ne pas trouver de bras disponibles qu'aux ouvriers de ne pas trouver d'ouvrage. Le chômage frappe parfois toute une population ; mais, dans les circonstances ordinaires, il n'atteint guère que le personnel flottant, composé des mauvais ouvriers, qui travaillent uniquement dans la mesure où ils y sont absolument forcés par le besoin et que les patrons ne gardent jamais quand ils peuvent se passer d'eux.

Sans doute, pour répondre aux fluctuations constantes de la

vie économique de chaque pays, les conditions d'emploi du travail et les salaires subissent des changements qui ne peuvent pas se produire sans un chômage momentané. A chaque instant, en effet, ces fluctuations obligent à réduire le personnel employé sur un point ou dans une industrie donnée, et avant que les ouvriers congédiés aient trouvé ailleurs un emploi, ils subissent de cruelles épreuves. D'autre part, quand une crise générale pèse sur les affaires, et ne permet plus aux entrepreneurs d'employer un personnel aussi considérable avec des salaires aussi élevés qu'auparavant, il faut qu'une baisse se produise. Pour le travail comme pour tout ce qui est susceptible d'être vendu, la quantité demandée à chaque prix est d'autant plus grande que le prix est plus bas ; quand les entrepreneurs, en raison de la situation des affaires, ne peuvent plus utiliser dans des conditions rémunératrices autant de main-d'œuvre aux prix en vigueur, une baisse des salaires est le seul moyen de faire surgir les demandes nouvelles grâce auxquelles l'excédant d'ouvriers, qui ne trouvait plus à s'employer aux prix anciens, pourra gagner sa vie, et généralement cette baisse n'est acceptée qu'à la suite de chômages plus ou moins étendus et prolongés. Mais inversement, aux lieux et dans les industries où l'activité des affaires provoque des demandes de bras, c'est par la hausse des salaires seule que les patrons peuvent attirer plus de travailleurs et, dans les moments de prospérité générale, la hausse se généralise sous l'influence de la concurrence que s'établit entre tous les employeurs se disputant les ouvriers. A travers ces oscillations, c'est par une hausse finale que se traduit le mouvement réel des salaires ; on ne constate nullement que la rémunération du travail s'achemine vers ces salaires de famine, qui résulteraient inévitablement de l'existence permanente d'une masse notable d'ouvriers manquant d'ouvrage par des circonstances indépendantes de leur faute.

Le taux de rémunération jusqu'auquel il faut descendre pour absorber soit tout le capital, soit toute la force de travail disponible, dépend de leur abondance respective, car, dans toute entreprise, il faut associer du travail et du capital pour réaliser une organisation rationnelle. L'abondance du capital provoque une demande de force de travail et l'abondance de la force de travail une demande de capital. Lorsque l'épargne s'accumule et que les entrepreneurs ont peine à trouver le personnel nécessaire pour exploiter les usines qu'ils auraient les moyens de construire ou d'agrandir, l'intérêt baisse et les salaires haussent ; inversement, quand beaucoup de bras sont offerts et que le capital manque

pour étendre les entreprises de manière à les bien utiliser, l'intérêt hausse et les salaires baissent. Dans l'un et l'autre cas, le mouvement se poursuit jusqu'à ce que la totalité des forces productrices ait trouvé emploi.

Le question vraiment délicate est de savoir comment se détermine le point d'arrêt. C'est en effet la quotité respective de la rémunération du capital et du travail qui est la question essentielle dans le problème de la répartition des richesses. La quantité de capital et de force de travail existante est la base de l'offre de services producteurs, et cette quantité finit toujours par être absorbée par la demande, sous réserve des chômages momentanés et limités qu'entraîne tout changement d'affectation. La quantité de richesses à partager entre ces services est constituée par la masse intégrale des produits, sauf le prélèvement opéré à titre de rente du sol et la part répondant à la chance de gain nécessaire pour mettre en jeu l'esprit d'entreprise. Enfin, la proportion suivant laquelle le partage se fait découle du taux du salaire et de l'intérêt. Toute la question est donc de savoir si ce taux dépend de la volonté des entrepreneurs, dans une mesure plus ou moins large, ou s'il résulte de nécessités qui s'imposent à eux, quelles que soient leurs dispositions.

Il faut bien remarquer que, pour que ce soit cette seconde solution qui soit la véritable, il faut que la demande de services producteurs de chaque catégorie sorte, par un certain côté, des conditions ordinaires du marchandage. En général, ce qui règle la demande, ce sont les goûts, les idées, les tendances de la majorité des acheteurs. S'il en était ainsi dans le cas qui nous occupe, il est évident que les entrepreneurs, qui appartiennent nécessairement presque tous à la classe des capitalistes en raison des responsabilités qu'ils doivent assumer, auraient une tendance naturelle à formuler la demande dans les conditions les plus favorables au capital. Leur intérêt les conduirait à préférer les solutions propres à grossir sa rémunération, en réduisant au minimum la part prélevée par les travailleurs.

Ce qui empêche que les choses se passent ainsi, c'est que la concurrence entre les entrepreneurs, qui limite leurs profits, règle également les conditions dans lesquelles ils emploient le travail et le capital. Par la force des choses, le taux de la rémunération qu'ils allouent à chacun de ces deux éléments dépend de *la mesure dans laquelle il contribue à la production*.

Le point essentiel, pour s'en rendre compte, c'est de bien se

pénétrer de cette idée que le rôle du capital et celui du travail, dans la production, ne sont pas tellement différents, que les services qu'ils rendent n'aient pas de *commune mesure*. Si ces deux éléments collaborent toujours, ils peuvent également se suppléer l'un l'autre jusqu'à un certain point, et cela permet d'établir entre leur productivité une équivalence, d'après la proportion dans laquelle ils se remplacent. Presque toujours, un même résultat peut être obtenu en employant beaucoup de main-d'œuvre avec un outillage rudimentaire, ou peu de main-d'œuvre avec un outillage perfectionné. C'est là un fait trop visible pour avoir besoin d'être démontré. Qu'il s'agisse de labourer la terre ou de couper les blés, de filer la laine ou de tisser des étoffes, de faire des terrassements ou de manier des colis, on peut choisir entre des procédés multiples, dont les uns exigent de nombreux ouvriers avec des instruments simples et peu coûteux, tandis que les autres permettent de réduire le personnel dans une proportion d'autant plus grande qu'on emploie des machines représentant un capital plus considérable.

Ainsi, le travail et le capital, tous deux indispensables dans une entreprise, n'y sont pas nécessairement employés dans une proportion déterminée par l'objet de cette entreprise L'entrepreneur, qui doit toujours faire usage de l'un et de l'autre, peut substituer l'un à l'autre jusqu'à un certain point. Il y a donc *concurrence* entre le travail et le capital qui s'offrent à lui, et qui peuvent se remplacer, dans une certaine mesure pour satisfaire aux besoins de son industrie. On conçoit, dès lors, qu'un lien existe entre les prix qu'il sera amené à payer pour obtenir le concours soit de l'un soit de l'autre, et qu'une relation nécessaire règle la proportion entre le taux des salaires et celui de l'intérêt.

C'est là simplement une application de la *loi de substitution* dont nous avons expliqué le rôle dans la détermination des prix. Nous avons vu que, quand deux objets peuvent se remplacer mutuellement pour répondre à un même besoin, la préférence qui est donnée par chaque acheteur à l'un ou à l'autre, pour tel ou tel usage, dépend dans une très large mesure de leur coût respectif. Ainsi, du moment où le capital et la main-d'œuvre peuvent se remplacer mutuellement jusqu'à un certain point pour obtenir un même résultat, la proportion dans laquelle ils sont demandés par chaque entrepreneur dépend essentiellement du taux respectif des salaires et de l'intérêt.

La proportion dans laquelle l'un se substitue avantageusement à l'autre varie d'une manière continue avec le taux de leur rémuné-

ration, parce que, pour chaque opération dans laquelle on peut réduire le nombre des ouvriers par l'emploi des machines, la quantité de capital nécessaire pour remplacer un certain nombre d'heures de travail est différente. Elle est parfaitement déterminée, dans chaque cas, par l'état de l'art industriel ; elle dépend des inventions qui ont été faites, des progrès techniques réalisés, et elle constitue une donnée sur laquelle l'entrepreneur base ses calculs. Supposons qu'un certain outillage coûtant un million puisse diminuer de 40 hommes le personnel nécessaire dans une usine : si le taux de l'intérêt et de l'amortissement est de 4,5 p. 100 par an, et si la dépense annuelle totale par ouvrier est de 1.000 francs, la substitution serait onéreuse et ne se fera pas ; mais si, les charges du capital étant toujours de 4,5 p. 100, le coût d'un ouvrier montait à 1.200 fr. par an, ou si, le prix de la main-d'œuvre restant de 1.000 fr., les charges du capital descendaient à 3,5 p. 100, il y aurait avantage à faire la transformation, et elle se ferait nécessairement. Le cas limite où l'opération serait indifférente est celui où l'emploi de 40 hommes entraînerait les mêmes dépenses que l'emprunt d'un million, où le coût de chaque ouvrier équivaudrait aux charges d'un capital de 25.000 francs. Il va de soi d'ailleurs que, pour établir la comparaison, l'entrepreneur fera entrer dans son calcul tous les éléments de dépenses que lui imposera l'emploi de l'un ou de l'autre : il ajoutera au salaire nominal payé au travailleur, ou à l'intérêt servi au capitaliste, les impôts, les assurances, l'amortissement de l'outillage, les versements qu'il fait parfois pour procurer à l'ouvrier une pension de retraite, etc.

Dans toute industrie, il y a un grand nombre d'opérations pour lesquelles une substitution de ce genre peut se faire, dans des conditions infiniment variables. On peut les classer d'après le nombre d'hommes que chacune d'elles permettrait d'économiser en employant un même capital, et fixer la limite jusqu'à laquelle il y aura économie à faire la substitution. Par exemple, pour apprécier dans quelles limites l'usage de machines à écrire, qui donnent plusieurs copies à la fois, serait préférable à celui des copistes dans tel bureau, il faut connaître le nombre des cas où l'on a besoin de quatre expéditions d'un travail, de ceux où il n'en faut que trois, que deux ou qu'une seule ; étant donné le coût, la durée et le rendement des machines à écrire connues à telle date, on saura qu'avec tel taux de salaire des copistes, il n'y a intérêt à avoir des machines que pour les travaux dont il faut trois copies, et qu'avec tel autre taux, leur emploi est avantageux dès qu'il faut

deux copies, ou même quand une seule suffit. Dans l'outillage des ports ou des chemins de fer, des installations coûteuses sont faites pour faciliter certaines opérations en diminuant le travail. Quand on examine les projets de travaux complémentaires à l'étude sur un réseau, on se rend compte que la transformation de telle gare ou l'installation de tel engin coûtera telle somme et donnera une économie de tant d'agents. Sur vingt projets étudiés, il y en aura peut-être huit avantageux si le taux des emprunts, amortissement compris, est de 3,75 p. cent et le coût d'un homme d'équipe, frais accessoires compris, de 1.500 francs par an ; il y en aura dix qu'on aura bénéfice à exécuter si le taux d'intérêt descend à 3,60, douze si le coût de l'homme monte à 1.550 francs, et ainsi de suite. L'importance des travaux que l'on exécutera à chaque époque, et par suite le montant du capital que l'on substituera à du travail, dépendra donc du taux respectif du salaire et de l'intérêt.

Les cas où, inversement, du travail se substitue à du capital parce qu'on trouve plus d'économie à augmenter son personnel qu'à renouveler un outillage à bout de services, se déterminent par des calculs identiques. La substitution se fait plus lentement, parce que le capital, une fois immobilisé sous forme d'usines ou de machines, ne peut plus être retiré pour recevoir un autre emploi, de sorte qu'il faut bien continuer à l'utiliser, même lorsque les prix sont devenus tels qu'on trouverait économie à se servir plutôt de main-d'œuvre si la situation était entière ; mais à partir de ce moment, dans les installations nouvelles et dans les reconstructions, on adopte la combinaison qui comporte l'emploi de plus de force de travail et de moins de capital, de sorte qu'à la longue, si les prix ne se modifient pas, on finit par être revenu presque partout à la solution rationnelle.

Ainsi, ce qui détermine la proportion de travail et de capital employée par chaque entrepreneur, à un taux donné de salaire et d'intérêt, ce sont les calculs qu'il fait en vue de réduire autant que possible son prix de revient. Si maintenant nous envisageons la totalité des entreprises d'un pays, nous voyons que la situation générale est la résultante des organisations données par chaque entrepreneur à son entreprise, d'après les considérations qui précèdent. Le rapport de la quantité totale de force de travail qu'embauchent les entrepreneurs, agissant chacun de son côté au mieux de ses intérêts privés, à la quantité totale de capital qu'ils mettent en œuvre, est déterminé dans chaque pays, par le rapport qui existe entre les prix unitaires auxquels se paie

l'emploi de l'un ou de l'autre de ces deux facteurs. Ces deux rapports sont liés de telle sorte qu'à chaque valeur de l'un réponde une valeur de l'autre, et une seule.

Or, quand on envisage, non plus une entreprise isolée, mais l'ensemble du marché, ce ne sont plus les prix qui sont donnés, ce sont les quantités. Chaque entrepreneur en particulier subit le cours des salaires et le taux de l'intérêt qui résultent de la situation générale, et il règle en conséquence les qualités respectives de force de travail et de capital qu'il emploie. Sur l'ensemble du marché, nous avons vu que les quantités de travail et de capital qui sont nécessairement employées à un moment donné sont déterminées par le nombre de bras et l'épargne disponibles à ce moment, et que le taux des salaires d'un côté, celui de l'intérêt de l'autre, haussent ou baissent jusqu'à ce que la demande formulée par les entrepreneurs ait intégralement absorbé l'offre de services producteurs, laquelle de son côté ne se modifie que dans une proportion faible et lente sous l'influence du taux de leur rémunération. Dès lors, le rapport qui s'établit, à une époque quelconque, entre le taux des salaires et le taux de l'intérêt est nécessairement celui qui correspond à l'emploi du capital et de la force de travail dans la proportion résultant de l'effectif de la population et de ses habitudes au point de vue du travail et de l'épargne. Sous l'influence de la surabondance ou de la pénurie de force de travail ou de capital, les cours haussent ou baissent jusqu'à ce que le rapport entre les taux de la rémunération de l'un et de l'autre soit précisément celui qui amènera les demandes individuelles des entrepreneurs à régler leur emploi conformément à la proportion des quantités existantes, — de telle sorte qu'il ne reste ni un excédant de capital ni un excédant de travailleurs inutilisé et ne trouvant plus à s'associer avec l'autre facteur pour s'employer productivement.

Il suit de là que la rémunération du travail et du capital, dans un état donné de l'art industriel, du chiffre de la population et du montant de l'épargne accumulée, est absolument déterminée. La production totale qu'ils ont à se partager (sous réserve de la part absorbée par la rente, dont nous faisons abstraction en ce moment, et de celle qui répond à l'assurance des risques, aux impôts, etc.), est déterminée par la quantité existante de chacun des deux agents de production en question et par l'art avec lequel on sait les employer ; le rapport des taux auxquels se fixent le salaire et l'intérêt est nécessairement celui qui assure l'emploi total du capital et du travail dans la proportion où ils

sont offerts, chaque entrepreneur individuellement les employant dans la proportion où il a intérêt à le faire pour réduire son prix de revient au minimum. La rémunération totale et la proportion dans laquelle le partage se fait étant ainsi, la part de chacun en résulte nécessairement (1).

L'équilibre qui s'établit, dans ces conditions, est un de ces *équilibres stables* que l'on rencontre constamment dans la théorie des prix. Dès que le taux des salaires ou de l'intérêt tend à s'écarter du niveau qui répond à la position d'équilibre, le jeu naturel de l'offre et de la demande tend à l'y ramener.

Supposons, par exemple, que les ouvriers trouvent moyen, à la suite d'une grève, ou par la pression syndicale, ou par l'intervention d'une loi, de se faire payer un salaire plus élevé que le taux normal qui découle de la situation. Il y aura nécessairement quelques emplois, parmi ceux qu'ils eussent trouvés à ce taux normal, dans lesquels les entrepreneurs auront avantage à remplacer de la main-d'œuvre par du capital. Les ouvriers ainsi devenus disponibles viendront s'offrir et peser sur le marché, jusqu'à ce que le taux du salaire soit redescendu au niveau répondant à la proportion actuelle des deux facteurs de la production. En faussant les cours, on aura fait apparaître cette armée des sans-travail qui n'existe pas dans une situation normale, et sa présence permettra aux entrepreneurs de réduire les salaires indûment relevés.

Il est vrai que ce résultat ne se fera pas sentir immédiate-

(1) On pourrait donner à cette conclusion une forme mathématique, en disant que le taux du salaire et celui de l'intérêt sont déterminés par un système de quatre équations à quatre inconnues. En effet, soient c et t les quantités de travail et de capital offertes, lorsque le taux d'intérêt est i et le taux des salaires s. Les équations des courbes représentant l'offre de travail d'une part, l'offre de capital d'autre part, donnent deux relations $f(t,s) = o$ et $f_1(c,i) = o$. La valeur des richesses produites, dans un état donné de l'art industriel, est une fonction des quantités de travail et de capital employées et de leur rémunération ; appelons-la $\varphi(t,c,i,s)$. Cette production, diminuée d'une quantité k représentant le prélèvement fait pour la rente du sol, pour la compensation des risques divers, pour la rémunération des talents exceptionnels, les faux-frais, les impôts, etc., constitue la masse totale à partager entre les travailleurs et les capitalistes, à titre de rémunération dégagée de tout élément accessoire ; sa valeur est la somme du salaire s appliqué au travail t et de l'intérêt i appliqué au capital c ; nous avons donc l'équation $\varphi(t,c,i,s) - k = st + ic$. Enfin, le travail et le capital s'emploient dans la proportion qui donne à chaque entreprise le prix de revient minimum, c'est à dire qui donne le maximum de valeur pour le total des produits obtenus moyennant une dépense déterminée ; par suite, la valeur produite est elle-même un maximum ; donc s, t, i et c ont des valeurs telles que chacun des deux membres de la dernière égalité soit un maximum ; de là la quatrième équation qui est l'équation différentielle $t.ds + s.dt + c.di + i.dc = o$.

ment car, pour constituer l'outillage qui leur permettra de réaliser la même production en employant moins de travailleurs, les patrons devront commencer par le commander aux constructeurs, à mesure que l'épargne disponible leur fournira les moyens de le payer, et ils engendreront ainsi une demande de travail qui, au premier moment, s'ajoutera à la demande normale et maintiendra les salaires à un niveau élevé. Mais, au bout d'un certain temps, les entreprises auront reçu l'organisation qui permettra de réduire leur personnel, et il en résultera un chômage partiel des ouvriers qui ramènera les salaires à un taux plus bas. Ce chômage, engendré par le trouble jeté dans le marché du capital et du travail, se prolongera jusqu'à ce que, peu à peu, l'équilibre soit rétabli par la création d'établissements nouveaux offrant aux travailleurs des emplois répondant à leur nombre. Pour que ce résultat soit complètement atteint, il faudra que l'épargne nouvelle consacrée, non plus à transformer les établissements anciens pour y réduire l'emploi de la main-d'œuvre, mais à en créer de nouveaux une fois cette transformation achevée, ait atteint un chiffre suffisant. Jusque-là, il est très possible que le taux des salaires reste plus bas qu'il n'eût été si l'on n'avait pas essayé de le majorer.

Inversement, supposons que les patrons coalisés s'entendent pour payer des salaires inférieurs au taux que comporterait l'emploi des travailleurs et de l'épargne dans la proportion disponible ; tous les nouveaux établissements en formation s'organiseront sur un pied comportant l'emploi de plus de travailleurs et de moins de capital que si les prix se fussent fixés au taux déterminé par le libre jeu de l'offre et de la demande ; il en résultera une insuffisance de main-d'œuvre et la concurrence des entrepreneurs se disputant les ouvriers amènera le relèvement des salaires au taux normal (1).

(1) On peut faire à ce raisonnement l'objection que nous avons déjà rencontrée, dans la théorie des prix, à propos des marchandises dont l'offre est réglée par les quantités existantes : du moment où il se peut que la baisse des prix amène une augmentation de l'offre, au lieu d'une diminution, il n'est pas évident *à priori* que, pour des prix inférieurs à celui qui répond à la position d'équilibre, la demande excédera l'offre. La force de travail est le type de ce genre de marchandises. Une partie des familles ouvrières, cherchant à conserver le même revenu, se résigneront à travailler davantage quand les prix auront été abaissés et, si l'augmentation de l'offre de force de travail qui en résultera arrivait à excéder l'augmentation de la demande, la dépression artificielle, au lieu de s'atténuer, s'accentuerait jusqu'au moment où l'augmentation de l'offre se ralentirait ou s'arrêterait parce que la population ouvrière approcherait de l'extrême limite de sa capacité de travail. Inversement, dans cette même hypothèse, toute

Les tentatives pour amener la hausse ou la baisse du taux de l'intérêt seraient déjouées de même par l'impossibilité d'employer

hausse artificielle du salaire, provoquant une diminution de l'offre de force de travail supérieure à la diminution de la demande, s'accentuerait d'elle-même jusqu'à ce que la réduction du travail effectué amenât une réduction de la production totale assez forte pour que la fraction prélevée par les travailleurs, si importante qu'elle soit par rapport à la part du capital, diminue en grandeur absolue et devienne insuffisante pour répondre à leurs besoins ; cette insuffisance mettrait nécessairement un terme à la réduction de l'offre de force de travail résultant de la diminution progressive de la durée de la journée de travail, constatée jusque-là à mesure que le salaire de l'heure haussait.

La situation à laquelle répond cette hypothèse serait identique à celle que nous avons décrite page 256 ci dessus, comportant une position d'*équilibre instable* (c'est à dire pratiquement irréalisable) comprise entre deux positions d'*équilibre stable*, entre lesquelles, théoriquement, la société pourrait choisir. Bien entendu, jamais la position réalisée ne serait celle d'équilibre instable. Si l'équilibre stable établi en fait se trouvait celui qui répondrait à un travail intense très peu rémunéré, un coup de force ouvrier pourrait, non pas améliorer légèrement le salaire (puisqu'en cas d'un léger déplacement le jeu de l'offre et de la demande ramènerait l'organisation des entreprises à la position d'équilibre stable antérieurement occupée), mais faire passer cette organisation à l'autre position d'équilibre stable, répondant à un travail très réduit avec un salaire unitaire élevé. Seulement il faudrait, pour cela, franchir la zône répondant aux prix un peu supérieurs à ceux de la position d'équilibre antérieure, zône où l'offre de travail serait supérieure à la demande, et comme il serait pratiquement impossible de la franchir instantanément, puisque nulle organisation économique ne peut se transformer sans une certaine période d'adaptation, le résultat de l'acte de force empêchant le retour à la position d'équilibre antérieur serait sans doute de faire mourir de faim une grande partie de la population ouvrière. Inversement, si la situation d'équilibre stable à laquelle la société serait arrivée spontanément était celle qui correspondrait à un travail très peu intense et très largement rémunéré, impliquant une rémunération très faible du capital, on pourrait imaginer qu'un coup de force capitaliste fit sauter de là à l'autre position d'équilibre, mais à la condition de traverser une période dans laquelle on imposerait à une grande partie du capital l'obligation de rester momentanément sans emploi, malgré la possibilité d'en trouver de fructueux, de manière à amener la diminution des entreprises et par suite la baisse des salaires jusqu'aux environs du niveau répondant à un nouvel équilibre stable, dans lequel le capital existant retrouverait un emploi plus rémunérateur. Il est évident que de pareilles révolutions, impliquant une transformation complète du mode d'emploi de tout le travail humain et de tout le capital existant opérée dans un délai assez court pour que l'on puisse maintenir de force, pendant toute sa durée, une situation comportant de rudes privations imposées volontairement à une grande partie de l'espèce humaine, sont pratiquement irréalisables. En fait, dans toute société, les taux des salaires et de l'intérêt oscillent autour d'une position d'équilibre stable, et la question de savoir si cette position est unique, comme c'est probable, ou s'il y aurait une autre position d'équilibre stable répondant à une organisation radicalement différente des entreprises et du travail, comme cela est possible mathématiquement, est dénuée d'intérêt.

Pour épuiser les hypothèses théoriquement possibles, il faudrait envisager celle où, en cas de baisse du salaire, l'augmentation de l'offre de services par les travailleurs serait précisément égale à l'augmentation de la demande. On réaliserait alors quelque chose comme un *équilibre indifférent*, l'offre et la demande restant égales quel que fut le prix et, dans ce cas, il faudrait bien que celui-ci fût

tout le capital offert ou de satisfaire à toutes les demandes à un taux artificiellement réduit ou majoré.

Nous pouvons comprendre maintenant comment la rémunération du capital et celle de la force de travail sont déterminées par leur *productivité* dans un état donné de l'art industriel, et par leur *abondance respective*.

En premier lieu, la masse à partager entre ces deux facteurs résulte de leur *productivité totale*, puisqu'elle se compose de l'ensemble des richesses produites par leur collaboration, sauf les déductions mentionnées plus haut.

En second lieu, le rapport de la rémunération obtenue par l'unité de chacun de ces deux facteurs mesure leur *productivité relative* dans les emplois limites où la question du choix à faire entre eux se pose, c'est-à-dire le nombre d'unités de l'un nécessaire pour y remplacer une unité de l'autre. C'est la conséquence de la nature du lien existant entre les prix des deux catégories de services producteurs, lien résultant du fait que l'on peut substituer en partie les uns aux autres dans la production, mais que la quantité de capital qu'il faut substituer à chaque unité de force de travail, pour obtenir un même résultat, varie suivant les emplois. Le rapport entre les prix unitaires est nécessairement tel que, si une même production était obtenue en utilisant soit du capital, soit de de la force de travail dans l'emploi limite qui marque la frontière entre l'usage fait de l'un ou de l'autre, le prix de revient fut le même par les deux procédés. En effet, le principe de l'unité de prix, sur un même marché, entraîne, pous les services producteurs comme pour toute autre marchandise, la détermination de ce prix d'après l'*utilité limite* de la dernière parcelle qui trouve preneur, le *Grenznutzen* de l'Ecole autrichienne. Le taux de la rémunération obtenue par toute la force de travail occupée est donc celui qui répond à la valeur qu'a, pour les patrons, la dernière parcelle de cette force de travail qu'ils emploient, celle qui reçoit l'affectation limite dans laquelle la moindre hausse rendrait

déterminé par la violence ou par la loi. Mais l'offre et la demande de force de travail sont deux fonctions du taux des salaires dont les variations tiennent à des causes absolument indépendantes les unes des autres, puisqu'elles résultent pour la première de l'effort que la population ouvrière est disposée à faire plutôt que de subir des conditions d'existence plus pénibles, et pour la seconde des conditions dans lesquelles le travail et le capital peuvent se remplacer dans un état donné de l'art industriel ; une coïncidence telle que ces deux fonctions garderaient la même valeur, pour toutes les valeurs de la variable comprises dans un intervalle qui ne serait pas infiniment petit, présente un degré d'improbabilité qui équivaut à une impossibilité mathématique.

plus économique l'emploi de capital. De même, le taux de l'intérêt payé à tous les capitaux est le taux répondant à l'emploi le moins avantageux qui en soit fait, à l'emploi limite dans lequel la moindre augmentation ferait de l'outillage utilisé un mode de production plus coûteux que la main-d'œuvre. Dans chaque entreprise le point de partage est le point où la substitution progressive du capital au travail cesserait d'être lucrative pour devenir onéreuse ; la limite se trouve donc exactement au point où cette substitution, réalisée sur une quantité infiniment petite, serait indifférente, où la production obtenue avec une même dépense, par l'un ou l'autre procédé, serait la même.

Or, nous avons vu que ce qui détermine en pratique cette limite, c'est le fait que le salaire et l'intérêt se fixent au niveau convenable pour amener les entreprises à s'organiser de manière à employer tout le travail et tout le capital disponibles ou, autrement dit, c'est l'*abondance respective* du capital et de la force de travail. Il faut donc que ce soient les rémunérations unitaires qui se déterminent de telle sorte que, étant donnée la *productivité relative* des deux facteurs dans l'emploi limite répondant à l'utilisation totale des quantités existantes, utilité mesurée par le nombre d'unités de force de travail qui équivaut à l'unité de capital dans cet emploi limite, les prix de revient auxquels chaque entreprise arrive en faisant usage de l'un ou de l'autre soient égaux (1).

(1) C'est là une conséquence de la loi de continuité, c'est-à dire du caractère de continuité que présentent toutes les fonctions représentant les lois de la nature. Mathématiquement, si l'on suppose que l'on substitue, par quantités infiniment petites, le capital à la force de travail dans un groupe d'entreprises, la différentielle du prix de revient, pour chaque substitution, est la différence entre le produit de la quantité de travail remplacée multipliée par le salaire, et la quantité de capital qui la remplace multipliée par le taux de l'intérêt ; quand le prix de revient passe par un minimum, la différentielle est nulle, c'est-à-dire que les quantités des deux agents qui produisent un même résultat sont en raison inverse du taux de leur rémunération. Quand nous raisonnons ainsi sur un groupe restreint d'entreprises, nous n'avons pas à nous préoccuper de l'influence que la substitution du capital au travail dans les emplois limites peut exercer sur le taux du salaire ou de l'intérêt payés au surplus du capital et du travail employés par elles, car ce taux dépend de la situation générale du marché et n'est pas influencé dans une mesure sensible par la quantité de capital et de travail employée dans quelques établissements. Si nous reprenons la notation employée à la note de la page 306, quand on envisage un groupe d'établissements ne représentant qu'une part infime de l'activité totale du pays, le taux des salaires s et celui de l'intérêt i sont des données indépendantes des quantités de travail t et de capital c mises en œuvre dans ce groupe. Par suite, la différentielle du prix de revient $sc + it$, quand ces quantités varient, est bien $s.dc + i.dt$. Elle est nulle quand les quantités infinitésimales de travail et de capital qui pourraient se remplacer l'une l'autre dans le groupe envisagé sont inversement proportionnelles aux taux du salaire et de l'intérêt.

Les raisonnements que nous venons de faire ne s'appliquent qu'aux *services producteurs*. Mais la concurrence ne permet évidemment pas que l'épargne consacrée à la création de *capitaux de jouissance*, tels que les maisons d'habitation, obtienne un intérêt supérieur ou inférieur à celui qu'elle trouverait dans une industrie ; elle maintient de même l'équivalence entre la rémunération du travail consistant à rendre des *services personnels* à certains individus et de celui qui est consacré à la production. Comme nous l'avons dit, d'ailleurs, rendre des services ou produire des objets, c'est au fond la même chose ; la demande de logements ou de domestiques n'est qu'un des éléments de la demande de capital et de force de travail, et c'est toujours l'efficacité du concours apporté par chacun de ces éléments à la production des biens ou des services utiles aux hommes qui règle sa rémunération.

D. — Effets de l'accroissement des capitaux, de la population ou des loisirs et des progrès de l'art industriel sur le taux des salaires et de l'intérêt ; l'intervention législative. — Puisque la rémunération du capital et de la force de travail dépend de leur abondance et de leur productivité, elle se modifie nécessairement toutes les fois qu'un de ces éléments subit lui-même une modification ; or, on peut dire que ces modifications sont incessantes. Si l'équilibre qui tend à s'établir à chaque instant, sous l'influence de la situation momentanée des divers éléments qui déterminent le taux des salaires et de l'intérêt, est un équilibre stable, en ce sens qu'il répond à une répartition des produits vers laquelle le jeu naturel des forces économiques ramène nécessairement les entreprises qui s'en écarteraient, il n'en est pas moins vrai que la position d'équilibre varie sans cesse. La vérité est donc de dire, non pas que le taux de l'intérêt et celui des salaires sont *fixés* par l'abondance et par la productivité du capital et du travail, mais qu'ils se modifient constamment, en s'acheminant vers un but qui se déplace avant même d'être atteint. Seulement, comme les déplacements de ce but se produisent presque toujours lentement et dans le même sens pendant de longues périodes, sous l'influence de causes qui elles-mêmes ne sont susceptibles de se modifier promptement que dans des cas très exceptionnels et qui en tout cas ne subissent jamais de saute brusque, le marché du capital et de la force de travail n'est jamais très loin de la position d'équilibre et les oscillations incessantes qu'il subit, comme tous les marchés, se produisent toujours autour d'une situation voisine de la situation théorique.

Dans quel sens celle-ci se déplace-t-elle, quand l'abondance ou la productivité du capital et de la force de travail se modifient ? C'est ce qu'il nous reste à exposer. Nous examinerons d'abord l'effet des changements dans la quantité des services producteurs mis en œuvre, en supposant qu'aucune modification dans l'état de l'art industriel ne modifie leur efficacité productrice. Nous verrons ensuite quel est l'effet des progrès de l'art industriel grâce auxquels on obtient des résultats plus grands avec les mêmes moyens d'action.

Si l'on suppose que le *capital et la population augmentent dans la même proportion* et que la quantité moyenne de travail fournie par chaque habitant reste aussi la même, la situation ne subit aucun changement, — sauf ceux qui proviendraient de l'insuffisance de la terre et des agents naturels, dont nous faisons abstraction pour le moment. La proportion dans laquelle le travail et le capital s'associent dans chaque industrie ne varie pas, la quantité de produits obtenus augmente précisément dans la même proportion que les parties prenantes, et la répartition se fait exactement comme auparavant.

Au contraire, si l'*un des deux éléments producteurs, capital ou force de travail, augmente ou diminue plus vite que l'autre*, l'organisation industrielle et par suite la répartition se modifient inévitablement. Si l'association continuait à se faire partout dans la même proportion qu'auparavant, il y aurait nécessairement un excédant de capital dans un cas, de bras dans l'autre, qui serait inoccupé. Ce qui donne à cette situation un caractère tout spécial, c'est que l'élément qui se trouve ainsi en surabondance a besoin, d'un côté, de s'associer avec l'autre pour produire, et peut, d'un autre côté, le remplacer partiellement dans certaines opérations. Il faut nécessairement que l'excédant disponible se partage entre ces deux affectations, pour trouver à s'employer. L'élément surabondant augmente alors la *demande* de l'autre, par les entreprises nouvelles qu'il rend possibles, en même temps qu'il lui fait *concurrence* dans les anciennes, où il peut se substituer à lui ; cette demande met à la disposition de l'autre quelques nouveaux emplois avantageux, tandis que cette concurrence lui fait abandonner les moins avantageux des emplois anciens, — car nous avons vu que toute substitution du travail au capital, ou inversement, commence toujours par les emplois où l'usage de l'espèce de services producteurs éliminée est le moins avantageux relativement à l'usage de l'autre. Il en résulte nécessaire-

ment une baisse de la rémunération de l'élément producteur qui se développe le plus, une hausse de celle de l'autre.

Supposons par exemple que ce soit le *capital qui ait augmenté plus vite que la population ouvrière.* Les entrepreneurs ne peuvent employer l'excédant de capital qu'à la condition de trouver des bras disponibles, puisque toute entreprise nouvelle et toute extension d'une entreprise ancienne implique un certain emploi de travail. Cette disponibilité ne peut se produire que si une fraction du capital nouveau se substitue à une partie des bras employés dans la production antérieure, de telle sorte que ces bras soient rendus libres et puissent s'associer au surplus du capital supplémentaire, pour développer les entreprises anciennes ou pour en alimenter de nouvelles. Mais, pour que du capital se substitue ainsi à du travail, il faut que des entrepreneurs aient intérêt à réaliser cette substitution dans quelques uns des emplois où antérieurement le travail constituait un agent de production moins coûteux que le capital ; il faut donc que le taux de l'intérêt baisse, par rapport à celui des salaires, de manière à déplacer la limite de l'emploi respectif du capital et du travail. Dans la série des emplois où une même quantité de capital remplace des quantités de force de travail de plus en plus réduites, le capital doit en occuper quelques-uns de plus, puisqu'il doit trouver preneur en quantité plus grande ; l'*utilité limite*, qui détermine le taux de rémunération de toute la quantité de services producteurs de chaque catégorie vendue, devient moindre pour le capital et plus grande pour la force de travail, qui se case tout entière sans être obligée de descendre jusqu'aux emplois les moins avantageux occupés par elle auparavant.

Ainsi, l'augmentation de la production due à la mise en œuvre de capitaux plus abondants profite en partie aux travailleurs. Cette augmentation n'est naturellement pas, dans son total, proportionnelle à celle du capital : en effet, la quantité produite aurait augmenté dans la même proportion que les deux éléments producteurs, s'ils s'étaient développés simultanément dans une même proportion, et il n'est pas possible qu'elle augmente autant lorsque le capital croît seul, la force de travail restant stationnaire. La rémunération de la force de travail n'en absorbe pas moins une partie de la plus-value, de telle sorte que ce qu'il en reste, pour accroître la rémunération des capitaux, est loin d'être en rapport avec l'accroissement de leur masse. Il n'est même pas évident *a priori* que la part de la production attribuée aux capitalistes augmente, et nous avons vainement cherché à établir

mathématiquement qu'elle ne diminue pas. Mais l'expérience paraît bien montrer cependant que, quand la masse des capitaux augmente, le revenu total des capitalistes s'accroît, bien que le taux de l'intérêt diminue.

Une *diminution de l'effectif de la population ouvrière* produirait exactement les mêmes effets. L'importance des entreprises diminuerait et la production baisserait, sans que sa diminution fût cependant aussi marquée que celle du nombre des travailleurs, puisque l'autre facteur qui y contribue, le capital n'aurait pas diminué. Le capital, devenant surabondant par rapport à la force de travail, ne pourrait s'employer qu'en remplaçant celle-ci dans les emplois les moins avantageux pour elle qu'elle occupait antérieurement ; le taux de l'intérêt baisserait, puisqu'il faudrait que le capital descendît jusqu'à des emplois moins profitables que les emplois limites qui réglaient jusque-là sa rémunération générale ; enfin la hausse des salaires, conséquence du fait que les nouveaux emplois limites occupés par la force de travail seraient plus avantageux que les anciens, améliorerait la situation des classes laborieuses.

La diminution de la quantité de travail offerte exerce exactement la même influence sur les prix, quand elle résulte de ce qu'une même population *travaille moins* que quand elle a pour cause la diminution de l'effectif des travailleurs ; l'intérêt baisse et le salaire afférent à l'heure de travail augmente. Seulement, comme le nombre d'heures de travail fourni dans l'année par chaque famille diminue, il n'est pas du tout certain que son salaire réel augmente ; il est même très vraisemblable qu'il diminue, bien que, là encore, la démonstration mathématique n'ait jamais été donnée à notre connaissance. La production totale diminue ; la part attribuée au capital diminue aussi, puisque le taux de l'intérêt baisse ; mais il semble bien qu'une partie de la diminution porte, malgré cela, sur la part attribuée à l'ensemble des travailleurs et, comme le nombre des individus entre qui cette part se distribue est resté le même, le revenu de chacun diminue. Expérimentalement, ce qui arrive en pareil cas, c'est : 1° que le prix d'une même quantité de travail accompli augmente ; 2° que cependant les ouvriers arrivent à porter cette hausse, dans certains métiers et sur certains points, à un niveau suffisant pour maintenir au chiffre antérieur leur salaire annuel en argent, mais qu'ils y réussissent difficilement et pas partout ; 3° que le prix de revient des produits et par suite leur prix de vente augmente, par l'effet de la hausse du salaire de l'heure

de travail calculé en argent; 4° que par suite le salaire réel baisse, puisqu'on ne peut plus obtenir la même quantité de produits nécessaires à la vie avec un même gain.

Inversement, quand *la population augmente plus vite que le capital*, il faut qu'une baisse des salaires, par rapport au taux de l'intérêt, amène la substitution du travail aux engins mécaniques dans quelques emplois, de manière à rendre disponible une certaine fraction de l'épargne devenue insuffisante, fraction qui s'unira au surplus du travail en excédant pour l'occuper dans des entreprises nouvelles. La force de travail doit donc accepter des emplois moins avantageux que les précédents, dont la productivité moindre amène la baisse du taux de tous les salaires, tandis que l'intérêt hausse, puisque le capital cesse d'occuper les emplois les moins avantageux qui auparavant réglaient sa rémunération. L'augmentation des produits obtenus, qui déjà était inférieure à celle du nombre des travailleurs, puisqu'elle était naturellement intermédiaire entre celle des deux facteurs de la production, profite en partie au capital, puisque l'intérêt hausse, et le bien-être de la population ouvrière diminue nécessairement.

Aux changements dans l'abondance des deux facteurs de la production viennent se superposer les variations dans leur productivité dues aux *progrès de l'art industriel*, dont l'influence accentue ou atténue les résultats que nous venons de constater. Les applications nouvelles des découvertes de la science, l'amélioration des méthodes et des procédés employés dans l'industrie, l'agriculture et le commerce accroissent sans cesse la production totale obtenue avec les mêmes moyens de production ; ils accroissent donc la masse à répartir, ce qui tend à augmenter à la fois les salaires et l'intérêt. Mais, en même temps, ils modifient les conditions dans lesquelles le capital et le travail se substituent l'un à l'autre, c'est-à-dire leur productivité respective, de sorte qu'ils peuvent modifier notablement les bases du partage et accentuer l'augmentation de la part de l'un aux dépens de celle de l'autre. Dans la plupart des cas, les progrès de l'art industriel consistent surtout dans la substitution de machines plus perfectionnées aux machines anciennes, ce qui tend à faire hausser plus spécialement le taux de l'intérêt par deux raisons : la première, c'est qu'il faut créer de nouveaux outillages pour remplacer ceux qui ont cessé d'être au niveau de la science, et qu'il en résulte une demande de capitaux ; la seconde, c'est que des machines plus perfectionnées peuvent, avec une moindre dépense, se substituer à plus d'ou-

vriers, ce qui tend à déplacer la limite d'emploi du capital et du travail au détriment des travailleurs. En effet, nous avons vu que, si un outillage coûtant un million peut remplacer quarante ouvriers, la substitution se fera lorsque les charges de l'emploi d'un capital de 25.000 francs seront inférieures au coût annuel d'un ouvrier : quand une invention permet de remplacer les quarante ouvriers en dépensant 800.000 francs seulement, la substitution sera lucrative dès que le coût d'un ouvrier dépassera les charges d'un capital de 20.000 francs, de sorte qu'elle se fera avec un taux de salaire et un taux d'intérêt qui l'eussent rendue onéreuse avant cette invention. Elle privera donc de leur emploi quelques travailleurs, qui n'en retrouveront un autre que par une baisse du salaire relativement à l'intérêt.

Cette baisse peut n'être que relative, si la masse à partager a suffisamment augmenté ; mais, dans le cas contraire, elle peut se faire sentir sur la valeur absolue du salaire. Ainsi, l'invention de machines nouvelles, toujours favorable à la hausse de l'intérêt, a sur le taux des salaires deux répercussions de sens inverse. L'action qu'elle exerce dans le sens de l'abaissement pourrait compenser, et au delà, l'augmentation qu'elle tend à amener en développant la production, si le capital offert augmentait moins vite que les besoins résultant des progrès de l'art industriel. Heureusement, ces progrès engendrent le remède, en même temps que le mal. La baisse des salaires qu'ils produisent parfois est toujours temporaire, parce que la hausse du taux de l'intérêt amenée par les inventions nouvelles facilite et stimule l'épargne. Au premier moment, comme nous l'avons déjà dit, ces inventions amènent plutôt un déplacement qu'une diminution de la demande de main-d'œuvre, parce que la construction de l'outillage nouveau occupe de nombreux travailleurs. Puis, à mesure que la prospérité des entreprises devenues plus productives augmente la masse des capitaux, leur accumulation relève le taux des salaires au-dessus du niveau antérieur. L'expérience faite depuis un siècle est à cet égard tout-à-fait concluante.

Les considérations que nous venons de développer permettent de comprendre par quels procédés et dans quelle mesure l'*intervention législative* peut modifier la répartition des richesses. C'est surtout en vue d'accroître la part du travail et de réduire celle du capital que l'on sollicite de nos jours cette intervention ; ce sont donc les mesures préconisées à cet effet que nous allons examiner, en faisant remarquer que des considérations absolu-

ment analogues s'appliqueraient aux lois qui seraient proposées dans le but inverse, celui de favoriser les capitalistes aux dépens des ouvriers.

Un premier point certain, c'est que toutes les prescriptions ayant pour objet *de modifier directement le taux de l'intérêt ou des salaires* sont vouées à un échec complet.

Pendant longtemps, la puissance publique est intervenue surtout pour *interdire le prêt à intérêt ou pour limiter son taux.* On a tenté de justifier ces mesures par le vieil adage *nummi nummos non pariunt*, et comme l'adage est faux, sinon dans son sens littéral, du moins dans sa seule interprétation sérieuse qui est la négation de la productivité du capital, les conséquences qu'on a voulu en déduire ont été inapplicables. En vain les législations civiles et religieuses ont proscrit l'usure, en étendant cette qualification soit à tout prêt productif d'intérêt, soit seulement aux prêts dont l'intérêt dépassait un taux légal ; on a vu maintes fois les gouvernements qui édictaient ces prescriptions obligés eux-mêmes de les transgresser, en empruntant à un taux supérieur à celui qu'ils prétendaient imposer comme maximum dans les rapports entre les particuliers.

C'est qu'en effet, quand les capitaux ne sont pas suffisamment abondants pour répondre à la demande qui se produirait au taux que la loi prétend imposer, il faut bien qu'un motif de préférence les dirige vers certains emplois plutôt que vers d'autres ; ce motif ne tarde pas à être fourni par les avantages déguisés que certains emprunteurs consentent aux capitalistes, en dehors de l'intérêt ouvertement stipulé, jusqu'à ce que la rémunération réelle du capital atteigne le chiffre qui amène l'équilibre entre l'offre et la demande. Si la loi ne prohibe que les taux exceptionnellement élevés qui répondent aux entreprises très aléatoires, elle tend à rendre cette catégorie d'entreprises impossible, au grand détriment de la société qui ne progresse que par la multiplicité des essais, les uns heureux, les autres malheureux. Ou plutôt, en pratique, la loi ne réussit pas à décourager les tentatives aventureuses, ni à priver de toutes ressources l'emprunteur dont la solvabilité peut devenir douteuse ; seulement, comme elle ajoute aux risques que tout prêt fait dans ces conditions comporte déjà pour le capitaliste un risque nouveau, celui d'être poursuivi pour délit d'usure, elle augmente d'autant la majoration que le taux de l'intérêt comprend nécessairement dans les opérations aléatoires, à titre de prime d'assurance.

On a tenté de même, autrefois, de fixer un *salaire maximum* ; mais si, au prix fixé, l'offre de travail est inférieure à la demande, la concurrence des patrons amène une hausse inévitable. De nos jours, c'est vers la fixation d'un *salaire minimum* que tend à se porter l'effort des législateurs. Le résultat est toujours le même : si le taux fixé dépasse le prix auquel tous les bras disponibles peuvent trouver emploi, ou bien la loi sera éludée, ou bien la quantité de travail employée sera seulement celle qui peut trouver preneur au prix légal et il restera un excédant de population inoccupée, qui devra être nourri par la charité publique ou détruit par la misère. Il n'est pas au pouvoir de la loi de faire que les entrepreneurs aient intérêt à employer autant d'ouvriers qu'ils en prendraient au taux normal, quand elle les oblige à payer le travail à un taux plus élevé.

En pratique, ce qui arrive en pareil cas, c'est que l'élimination porte sur les plus faibles et les moins adroits. L'ouvrier que l'âge, une santé médiocre, une infirmité légère rendent moins apte au travail, sans néanmoins le mettre hors d'état de gagner sa vie, se voit éliminé de l'atelier social ; si l'on ne veut pas le condamner à mourir de faim, il faut prélever de quoi le faire vivre sur les produits obtenus à l'aide du travail des autres. Il faut aussi faire vivre uniquement de l'assistance publique, au lieu de les assister partiellement, ceux qu'une invalidité plus marquée, sans être encore complète, met hors d'état de gagner intégralement leur subsistance tout en leur permettant encore de fournir un certain travail utile.

Il est vrai que les règlements édictés en ces matières peuvent autoriser l'emploi des ouvriers qu'une invalidité partielle fait rentrer dans ce que l'on appelle la catégorie des *demi-ouvriers*, moyennant un salaire inférieur au minimum fixé pour l'ouvrier normal. Mais il faut alors que les tribunaux chargés de statuer sur l'observation des règlements décident si les exceptions faites sont justifiées. Sans insister sur la difficulté de faire apprécier par des juges toutes les circonstances qui peuvent motiver des écarts de salaires, on voit qu'on retombe toujours dans ce dilemme : ou bien la législation sera assez souple pour s'adapter à toutes les nécessités de la pratique, et alors elle ne fera que consacrer, par un procédé très compliqué, la situation qui se serait établie spontanément ; ou bien elle mettra obstacle aux combinaisons diverses qui eussent assuré l'emploi aussi complet que possible de la main-d'œuvre offerte, par le jeu varié de l'offre et de la demande, et alors les inconvénients que nous venons

d'indiquer se produiront, dans la mesure précisément où la loi sera efficace.

Le législateur cherche aussi à accroître indirectement les salaires, quand il met *à la charge des patrons* les dépenses nécessaires pour procurer aux ouvriers certains avantages, tels qu'*assurance contre la maladie*, *pensions pour la vieillesse*, etc. La question de savoir dans quelle mesure il est bon que le législateur intervienne en ces matières est controversable ; mais il y a une chose qui n'est pas douteuse : c'est qu'il ne dépend pas de lui de faire peser les frais sur le patron, plutôt que sur l'ouvrier. Ce qui détermine le taux respectif du salaire et de l'intérêt, c'est le rapport de l'offre de travail et de capital avec la demande résultant du choix que chaque entrepreneur est amené à faire, dans les conditions que nous avons étudiées, entre les diverses organisations réalisables toutes les fois qu'il peut obtenir un même résultat, soit avec plus de main-d'œuvre et moins de capital, soit avec plus de capital et moins de main-d'œuvre. Or, chaque entrepreneur arrête son choix d'après les charges qu'il aura à supporter avec chacune des solutions possibles, et dans le calcul de ces charges entrent, en même temps que le salaire, tous les accessoires qui s'y ajoutent. Ces accessoires pèsent sur le marché du travail exactement comme une augmentation du salaire. Que le patron paye à un ouvrier 1.100 francs par an, ou qu'il lui paye 1.000 francs et verse 100 francs à diverses caisses d'assurances ou de retraites, c'est pour lui exactement la même chose ; ainsi, l'obligation de faire ces versements agira sur la demande de travail exactement comme une augmentation de 10 p. 100 dans le salaire.

Cela ne veut pas dire que le salaire sera immédiatement réduit d'une somme égale au montant des charges imposées au patron par une loi nouvelle, de telle sorte que la situation reste la même qu'auparavant : les équilibres économiques ne s'établissent pas avec cette instantanéité. De bon gré ou pour éviter des conflits, les patrons, au début, supportent généralement tout ou partie des charges qu'on a voulu leur imposer. Mais les transformations incessantes de chaque industrie ne tardent pas à leur fournir les occasions de régler à nouveau la proportion entre l'emploi des machines et celui de la main-d'œuvre d'après les charges effectives qu'entraînent l'un et l'autre ; c'est alors qu'une diminution dans la demande de travail résulterait de la législation prétendue protectrice et réduirait à la misère de nombreux ouvriers, si un abaissement du salaire ne venait rétablir l'équilibre momentané-

ment troublé. Soit par une baisse visible, soit par un ralentissement de la hausse que d'autres circonstances eussent amenée, les salaires subissent la diminution nécessaire pour compenser les charges accessoires, qui agissent inévitablement sur la demande de travail dans les mêmes conditions que le prix directement payé aux ouvriers. Dans les périodes de hausse des salaires, comme celle que nous traversons, c'est un ralentissement de cette hausse que les charges imposées aux patrons engendrent, ce qui en masque les répercussions. Mais quiconque a pu suivre dans ses détails l'influence qu'elles exercent sur la direction donnée aux entreprises qui y sont soumises, ne peut conserver aucun doute sur la diminution qu'elles amènent dans la demande de force de travail; or, l'effet d'une pareille diminution sur les salaires est absolument inévitable.

La loi peut, au contraire, exercer une influence réelle, quoiqu'indirecte, sur le taux des salaires ou de l'intérêt, si elle *édicte des mesures propres à accroître ou à diminuer l'offre de force de travail ou de capital*. On peut citer, comme exemples, les lois qui prescrivent le *repos hebdomadaire*, qui *réduisent la durée de la journée de travail*, qui *limitent ou interdisent le travail des femmes ou des enfants*. Il n'est pas douteux qu'en réduisant la quantité de travail disponible, ces mesures fassent monter le prix de l'heure et baisser par contre le taux de l'intérêt. Seulement, comme nous l'avons vu, elles réduisent en même temps la production totale à partager entre le travail et le capital et, quoique celui-ci supporte une partie de la réduction, il est plus que probable que la part du travail est diminuée, elle aussi. Cela ne veut pas dire qu'une intervention législative, sur quelques-uns de ces points, ne soit pas justifiée dans une mesure que nous discuterons au Livre II de ce Cours. Mais ce serait se tromper gravement sur les résultats des prescriptions édictées dans ce sens, que de croire qu'elles ne réduisent jamais ou qu'elles réduisent seulement dans une mesure insignifiante le gain réel total des familles ouvrières.

De même, lorsque la puissance publique empêche l'*immigration* de travailleurs étrangers, elle prévient la diminution des salaires qui en résulterait ; elle entrave au contraire leur hausse quand elle prohibe l'*émigration*. Toutes les mesures fiscales ou politiques qui *découragent l'épargne*, qui *incitent les capitaux indigènes à aller chercher un emploi à l'étranger*, qui *effraient les capitaux étrangers disposés à venir s'employer dans un pays*,

sont autant d'obstacles apportés à la baisse du taux de l'intérêt et à la hausse des salaires.

Indépendamment de l'intervention de l'Etat, on préconise aujourd'hui, comme moyen de faire hausser les salaires, l'*organisation syndicale*, de même que l'on attribue souvent leur dépression aux *ententes patronales*. Nous reviendrons longuement sur l'influence de ces coalitions au Livre II du Cours. Nous nous bornerons pour le moment à indiquer que les effets de ces coalitions, sous un régime de liberté des contrats, sont limités par les mêmes lois économiques que les effets des ententes entre producteurs mentionnées au Chapitre précédent. Pour relever ou déprimer réellement les prix, il faudrait qu'elles pussent englober la totalité des employeurs ou des employés de chaque catégorie, de manière à constituer de véritables *monopoles* éliminant toute possibilité de concurrence. Or, le nombre des entrepreneurs ou des travailleurs est beaucoup trop grand pour qu'il en soit ainsi, à moins que la loi elle-même n'institue ce monopole, en rendant obligatoire la participation aux syndicats et l'observation des règles posées par eux et en interdisant tout travail à quiconque ne s'y conformerait pas. Le jour où elle le ferait, il faudrait mettre à la charge de la communauté l'entretien des ouvriers qui ne trouveraient pas de travail dans les conditions ainsi imposées, armer par suite l'autorité publique du droit de s'assurer que leur chômage n'est pas volontaire, c'est-à-dire, au fond, substituer au régime de la liberté du travail, plus ou moins complète ou réglementée, l'une des formes de socialisme que nous examinerons au Chapitre suivant.

Sous un régime qui n'exclut pas toute liberté, les syndicats ouvriers et patronaux peuvent seulement exercer sur les salaires une action régulatrice très limitée, semblable à celle que les ententes entre producteurs exercent sur les prix – non pas quand elles tentent un relèvement artificiel qui fait surgir des concurrences, mais quand elles organisent une répartition régulière des commandes reçues aux prix justifiés par l'état du marché. Les syndicats ouvriers peuvent, par une action analogue, rendre plus rares les cas où le travailleur *ne tire pas de son travail, en fait, tout le fruit qu'il en peut tirer*, faute de savoir comment en trouver le meilleur emploi, et hâter la réalisation de la hausse des salaires, lorsque l'ensemble des renseignements groupés par eux démontre qu'elle est justifiée. Ils peuvent aussi atténuer les conséquences des crises momentanées d'une industrie, en se concertant avec les patrons afin d'éviter qu'elles entraînent le chômage total

d'une partie des travailleurs, si cruel pour eux, et d'y substituer un chômage partiel réparti entre tous, par une réduction temporaire du nombre ou de la durée des journées de travail. Des mesures de ce genre peuvent être prises utilement, à la condition d'être combinées avec une réduction des salaires suffisante pour empêcher qu'il ne surgisse des concurrents venant du dehors; nous avons vu que l'action analogue des cartels en cas de crise constitue leur utilité la plus certaine. Toute mesure propre à augmenter la publicité des renseignements dont chacun a besoin pour se guider, à faciliter les transactions, à rendre plus aisée l'entente des ouvriers, soit entre eux, soit avec les patrons, peut contribuer efficacement à l'amélioration de leur sort. Une législation bien conçue peut souvent aider à la réalisation de ces mesures, en donnant les sanctions nécessaires aux accords qu'elles comportent et en faisant régner une bonne police.

En dehors de ces dispositions, toute action publique ou privée qui tend à provoquer une accumulation des capitaux plus rapide que l'accroissement de la population contribue à accroître le bien-être des classes laborieuses. Mais aucune puissance au monde ne peut porter la part attribuée au travail et au capital, dans la répartition des produits provenant de leur collaboration volontaire, à un chiffre s'écartant notablement de celui qui résulte de *l'abondance de l'offre*, d'une part, de la *productivité qui détermine la demande formulée par les entrepreneurs*, d'autre part. C'est en ce sens que l'on peut affirmer hardiment l'existence d'*une loi économique des salaires et de l'intérêt*.

III. La rente et les variations de valeur des capitaux fixes. — Nous avons examiné comment les conditions d'emploi du travail et du capital se modifient, quand leur abondance respective varie. Mais nous n'avons pas tenu compte des modifications qui peuvent résulter de leur concentration plus ou moins grande dans un espace restreint. Si l'accroissement du capital peut suivre et souvent devancer celui de la population, il n'en est pas de même pour le sol. Sa surface est limitée, et sur cette surface, tous les emplacements sont loin d'offrir les mêmes avantages au point de vue de la production ; par suite, la possession d'une partie du sol, et surtout d'une des parties les mieux situées, constitue un avantage dont le propriétaire peut tirer un revenu, désigné sous le nom de *rente*. Mais, si la propriété du sol est souvent une cause de gain, inversement, l'immobilisation des capitaux qui y sont incorporés devient, dans bien des circonstances, une cause

de pertes, et des pertes analogues peuvent être subies dans l'emploi de tous les capitaux fixes. Il est nécessaire de faire une étude d'ensemble de ces variations du produit des exploitations immobilières, si l'on veut bien saisir le caractère des plus-values et des moins-values qui en résultent.

A. — Détermination de la rente par les inégalités des conditions de la production dues aux agents naturels — Nous avons déjà indiqué (page 208) comment le principe de l'unité de prix de tous les produits identiques, sur un même marché, fait apparaître la rente, lorsque le prix de revient de certains objets augmente en même temps que la quantité produite. Nous avons cité divers exemples des circonstances d'où naît cette situation, que nous devons rappeler.

Envisageons une ville dont l'alimentation absorbe les denrées récoltées sur un territoire étendu. Si divers champs *inégalement éloignés du centre* présentent la même fertilité, un même emploi de travail et de capital donnera sur tous le même rendement ; mais, pour arriver au lieu de consommation, les produits qui viennent de plus loin doivent supporter des frais de transport dont les autres sont exempts. Du moment où les champs les plus éloignés ont été mis en culture, c'est que le prix de vente de leurs produits permet de rémunérer, au taux courant dans le pays, le capital et le travail consacrés à cette culture, et de couvrir en outre les frais de transport. Le propriétaire des champs les plus rapprochés, après avoir rémunéré au même taux un capital égal et un travail égal, encaisse la même recette sans supporter les frais de transport. La possession d'un sol mieux situé lui procure ainsi un bénéfice, qui est une rente.

Supposons que deux terres également éloignées présentent une *fertilité inégale*, et qu'avec les mêmes procédés de culture on obtienne dans l'une 12 hectolitres de blé, dans l'autre 15. Du moment où la première n'est point abandonnée, c'est que le prix de 12 hectolitres est suffisant pour couvrir les frais de production, et la vente des 3 hectolitres que la seconde produit en plus constitue une rente.

On constate les mêmes effets quand les produits obtenus, égaux en quantité, diffèrent par la *qualité*, quand on compare, par exemple, deux vignes produisant, dans les mêmes conditions, chacune 30 hectolitres de vin, mais dont l'une donne un vin commun qui se vend de 10 à 20 francs l'hectolitre, l'autre du Chambertin ou du Château-Yquem qui se vend plusieurs centaines de

francs ; l'écart entre la valeur des deux récoltes constitue une rente pour le propriétaire du grand crû qui donne un vin exceptionnellement apprécié. Il est vrai qu'il y appliquera des procédés de culture plus soignés, entraînant plus de frais ; néanmoins la différence de la dépense sera très inférieure à celle de la recette, de sorte que la rente subsistera.

A mesure que la population d'un pays devient plus dense, elle est obligée, pour subsister, de mettre en culture une partie du sol de plus en plus grande. Le prix des denrées doit s'élever dans la mesure nécessaire pour que les moins bien situées, les moins fertiles, celles dont les produits sont le moins appréciés, parmi les terres mises en culture, donnent encore un revenu rémunérateur, sans quoi personne ne les cultiverait ; toutes les autres terres donnent donc un excédant de produit qui est la rente.

Il peut même arriver que toutes les terres d'un pays donnent une rente, lorsque la culture, ne pouvant plus s'étendre sans frais excessifs, accroît sa production par une *exploitation plus intensive*. Quand l'étendue du sol dont on dispose est indéfinie, on fait de la culture assez extensive. On règle la surface cultivée de manière à obtenir le plus gros rendement possible, avec le capital et le travail dont on dispose, et pour cela, sans trop disperser ses efforts, on a intérêt à cultiver une grande étendue de terres. C'est ainsi que le rendement par hectare cultivé est généralement assez faible dans les pays comme l'Amérique, la Russie où l'on produit à très bas prix des blés qu'on exporte au loin ; les entrepreneurs de culture ne trouvent pas avantage à concentrer leur capital et leur travail sur une fraction moindre du sol, parce que la production ne croîtrait pas en proportion de la dépense faite sur chaque hectare. Mais, lorsque la population augmente, en même temps que l'on met en culture des terres moins bonnes ou plus éloignées, on peut avec profit accroître le rendement des terres anciennement cultivées, en y accumulant les engrais et les amendements, en donnant des labours plus nombreux et plus profonds, etc. Si l'on a intérêt à doubler la dépense de travail et de capital, pour obtenir 18 hectolitres là où l'on n'en obtenait que 10, c'est que le prix des 8 hectolitres supplémentaires couvre le surcroît de frais correspondant ; les 10 premiers hectolitres, obtenus avec des frais égaux, donnent alors une rente égale au prix de 2 hectolitres. Dans un pays fermé, à population compacte, le sol tout entier pourrait donner ainsi une rente représentant l'excédant de la valeur des produits obtenus primitivement, par une culture facile, sur la valeur du surcroît de produits obtenu plus labo-

rieusement, en appliquant au même sol une culture intensive dont le surcroît de frais est rémunéré par le cours des denrées.

C'est à la rente que se rattache également le revenu exceptionnel que donnent beaucoup de *mines*. Si les gisements exploitables sont rares dans un pays, de telle sorte qu'il n'en existe pas de nouveaux que l'on puisse mettre en exploitation à mesure que les besoins augmentent, leurs propriétaires n'ont qu'à s'entendre pour constituer un *monopole*, qui leur permet de hausser le prix de vente, dans les conditions étudiées au Chapitre précédent, et d'en tirer un revenu exceptionnel. Si les mines sont trop nombreuses pour qu'une entente éliminant toute concurrence puisse s'établir, il n'y a plus de monopole ; mais les meilleures donnent une rente. En effet, du moment ou l'on en exploite plusieurs, c'est que la plus mauvaise, parmi celles qui sont exploitées, donne un produit rémunérateur ; celles dont les conditions d'exploitation sont plus favorables, vendant au même prix les minéraux extraits avec une moindre dépense de travail et de capital, laissent, en sus de l'intérêt et du salaire, un revenu qui est une rente. Une *pêcherie* exceptionnellement abondante serait dans le même cas.

Une *chute d'eau* qui permet d'obtenir la force motrice dans des conditions économiques donne aussi une rente ; du moment où l'emploi des forces obtenues par des procédés plus coûteux est rémunérateur, la propriété de cette chute procure un revenu égal à l'économie qu'elle permet de réaliser dans les frais de production de la force qu'elle fournit. Cette rente était énorme, quand la force motrice ne pouvait s'obtenir, en dehors des cours d'eau, que par le travail de l'homme ou des animaux. Après l'invention de la machine à vapeur, les chutes d'eau particulièrement bien situées sont devenues les seules dont l'emploi produisît une force susceptible d'être avantageusement exploitée, et par suite une rente. Depuis quelques années, la possibilité de transporter l'énergie par l'électricité a modifié de nouveau la situation et permet de tirer une rente de l'emploi des énormes forces disponibles dans les régions alpestres.

Il faut bien remarquer que, pour profiter de la rente, le propriétaire n'est nullement obligé d'exploiter lui-même. En *mettant en location* son terrain, sa mine, sa chute d'eau, il peut céder à d'autres l'avantage que procure leur exploitation ; la concurrence entre les entrepreneurs cherchant à en profiter lui permet d'en tirer un revenu représentant sensiblement la valeur totale du bénéfice que leur situation particulièrement avantageuse peut procurer.

L'exemple le plus frappant est peut-être celui des *terrains urbains*. L'occupation des emplacements situés dans les quartiers où les affaires se concentrent procure une économie de temps et des facilités de relations à ceux qui y demeurent, un surcroît de bénéfices à ceux qui y établissent un commerce ; les propriétaires de ces terrains peuvent donc se faire payer, par ceux à qui il les louent, un revenu représentant l'avantage qu'ils trouvent à s'y installer. A mesure qu'une agglomération se développe, les constructions s'étendent sur une surface croissante ; pour que l'on bâtisse ainsi dans les quartiers lointains, il faut que le loyer fournisse, même dans ces quartiers, l'intérêt du capital que représente une maison, calculé au taux courant, et qu'il couvre les frais d'entretien. Le surcroît de revenu que donne une maison mieux située constitue la rente. Plus une ville s'étend, plus l'avantage des parties centrales par rapport à la périphérie s'accentue, plus cette rente augmente. C'est alors qu'on trouve avantage à accroître le nombre des personnes qui peuvent habiter les quartiers recherchés, en superposant à grands frais les étages, à peu près comme on accumule sur un sol restreint l'action productrice du travail et du capital par la culture intensive.

On voit par quel mécanisme la possession des terres ou des forces de la nature qui permettent d'obtenir des produits plus abondants ou de meilleure qualité procure une rente, à dater du jour où les besoins du public obligent à étendre la production en exploitant des agents naturels moins avantageux et où, par suite, les prix s'élèvent suffisamment pour que la production faite dans les conditions les plus défavorables rémunère encore le capital et le travail qui s'y emploient. C'est la nécessité de produire davantage qui fait naître la rente ; elle n'est pas la *cause* de l'élévation des prix, elle est la *conséquence* de cette élévation, qui est la condition indispensable pour que la production monte au niveau des besoins.

Telle est la célèbre théorie due à Ricardo, qui d'abord fit l'admiration des économistes par son ingéniosité et fut considérée comme une des plus essentielles parmi les découvertes de la science, qui ensuite a servi d'arme aux adversaires de la propriété privée, qui enfin est aujourd'hui abandonnée ou tout au moins laissée dans l'ombre par une fraction assez importante de l'Ecole libérale.

C'est qu'en effet les conclusions qu'on en avait tirées au début, à la suite d'observations trop restreintes, présentaient un

caractère singulièrement décourageant. A l'époque où Ricardo écrivait, le commencement de l'évolution industrielle de l'Angleterre amenait cet essor de la population ouvrière qui inspirait également à beaucoup d'économistes les conclusions les plus pessimistes sur les salaires. Partout, le nombre des bouches à nourrir se développait plus vite que les progrès de l'agriculture, et le renchérissement constant des denrées paraissait dès lors devoir être la règle perpétuelle. On voyait, dans un avenir prochain, l'espèce humaine n'arrachant à la terre que par un labeur de plus en plus pénible le surcroît de produits nécessaire, de telle sorte que le travail et le capital, réduits à s'employer dans des conditions de moins en moins fructueuses, soit pour cultiver les parties les plus ingrates du sol, soit pour porter le rendement des terres anciennes à un maximum très difficile à atteindre n'obtiendraient plus qu'une rémunération dérisoire.

En face de cette situation, on voyait celle du propriétaire foncier s'améliorant sans interruption, son revenu croissant à mesure que les prix hausseraient, par le seul effet de l'accroissement des besoins et de la nécessité d'y pourvoir au moyen d'un surcroît de production obtenu dans les conditions les plus coûteuses. Il semblait qu'il fût le seul privilégié dans le monde économique, le seul bénéficiaire de l'effort colossal qui a si prodigieusement accru la production. Les écoles socialistes modernes, qui ont su chercher des armes dans les enseignements des économistes, ont dépeint en termes enflammés le scandale de cette plus-value non gagnée (*unearned increase*) et l'odieux de la situation de cet homme qui, s'étant approprié un terrain, n'a qu'à dormir et à se reposer pour voir son revenu croître d'autant plus qu'une population plus nombreuse peine pour vivre autour de lui.

Il faut bien reconnaître que ces attaques contre la propriété privée ne seraient pas sans fondement, si les faits étaient tels que les ont vus les économistes du début du XIX[e] siècle. Ce ne serait pourtant pas une raison pour nier, comme quelques-uns l'ont fait, l'exactitude de la théorie de Ricardo, alors qu'elle donne et donne seule une explication rationnelle des rapports économiques qui s'établissent sous nos yeux. Il resterait à voir si les inconvénients mis en relief sont compensés par les avantages que présente la propriété individuelle, au point de vue du développement de la production, en intéressant comme elle le fait les détenteurs du sol à ce qu'il soit exploité le mieux possible ; et, si les conclusions finales de la science montraient que la pro-

priété individuelle entraîne plus d'injustices dans les rapports entre les hommes que d'avantages pour l'ensemble de la société, il faudrait la condamner plutôt que nier sciemment la vérité.

Mais les conclusions pessimistes qu'on a tirées de la théorie de la rente n'en sont nullement les conséquences nécessaires. Elles sont dues uniquement à une *généralisation hâtive* des observations faites à une certaine époque, dans certaines parties du monde. On a souvent reproché aux disciples de Ricardo de s'être laissé induire en erreur par l'abus des *considérations théoriques* ; c'est au contraire pour s'être trop fiés à l'*observation* qu'ils se sont trompés gravement. Ils ont cru que la loi de la rente donnerait toujours les effets qu'elle donnait sous leurs yeux, à un moment où la population croissait plus vite que les moyens de production. S'ils avaient examiné théoriquement toutes les conséquences qu'elle peut amener, ils auraient vu que ces conséquences sont absolument différentes, lorsque les progrès de l'art industriel et l'accumulation des capitaux devancent l'essor de la population. Les phénomènes inverses de ceux qu'ils observaient constatés de nos jours, bien loin de renverser la théorie de Ricardo, la confirment absolument. Ils donnent, en même temps, un exemple frappant du danger de s'en tenir à l'observation et à l'induction dans les études économiques, et de ne pas examiner des hypothèses qui paraissent purement théoriques, pour en chercher par le raisonnement les conséquences probables : pour connaître toutes les conséquences éventuelles d'une loi, il ne suffit pas d'étudier les effets qu'elle a produits dans le passé ou dans le présent, il faut encore examiner ceux qu'elle produirait dans toutes les situations imaginables, car très souvent ce sont les combinaisons les moins prévues que l'avenir réalise.

C'est ce qui est arrivé pour la théorie de Ricardo. Pendant longtemps, on a admis, comme un fait d'expérience, que la rente allait en croissant constamment, par suite des besoins croissants de la population. C'est en effet ainsi que les faits s'étaient passés depuis les débuts des études économiques, quand *le sens du mouvement s'est trouvé renversé brusquement*, vers 1875, et a amené ce que l'on appelle la *crise agricole*. A ce moment, le développement de la navigation à vapeur a réduit considérablement le prix des frets, la pénétration des chemins de fer dans les régions ouvertes depuis peu à la colonisation a permis d'exporter leurs produits, et il s'est trouvé tout à coup que d'immenses régions à peine peuplées, où une culture extensive donnait des récoltes

considérables moyennant une minime dépense de capital et de main-d'œuvre, pouvaient contribuer efficacement à l'alimentation de la population croissante de l'Europe. Par suite de la baisse du prix des transports, c'est *la terre utilement cultivable qui s'est accrue plus vite que les besoins*. Le privilège que donnait aux propriétaires fonciers la possession du sol sur lequel s'étaient développées les populations compactes de l'Europe Occidentale a perdu sa valeur, et la rente a subi un recul considérable.

Il est vrai que, peu à peu, les pays neufs se peupleront ; au train dont marche l'accroissement de leur population, le moment ne tardera pas à venir où ils n'auront plus d'excédants de produits à nous envoyer. Alors, chez eux comme chez nous, la rente pourrait reprendre sa marche ascendante ; mais il semble bien qu'une cause nouvelle, le *progrès de l'agriculture*, doive agir pour la faire reculer de nouveau. Il n'y a pas longtemps que les sciences ont commencé à fournir les moyens d'accroître largement le rendement de la terre sans frais excessifs, et l'application des méthodes révélées par elles commence seulement à se répandre ; déjà, cependant, on obtient couramment des récoltes qu'une culture intensive extrêmement coûteuse procurait seule autrefois. Les industries chimiques fournissent à bas prix les engrais qui restituent au sol appauvri les éléments enlevés par une exploitation ininterrompue ; elles apprennent à tirer un parti de plus en plus avantageux de maints résidus jadis inutilisables et à obtenir artificiellement les qualités qui manquaient aux produits des sols peu favorisés. Sans aller jusqu'à entrevoir, avec Berthelot, une époque où la chimie nous fournirait tous nos aliments et où la campagne ne serait plus cultivée que pour le plaisir des yeux, on peut prévoir une évolution dans les conditions de la production agricole, analogue à celle qui s'est produite dans l'industrie au cours du XIXe siècle.

Or, tandis que le développement de la production s'accélère, *celui de la population se ralentit* dans la plupart des pays. Dès lors, il n'est plus vrai que le seul moyen de satisfaire aux besoins soit d'accroître la production dans des conditions de plus en plus difficiles, de telle sorte que la valeur du privilège des propriétaires des terres les meilleures et les mieux situées augmente indéfiniment ; au contraire, il est très possible que la rente, bien loin de reprendre son mouvement ascendant, continue à baisser, et il est au moins probable qu'elle ne se relèvera que modérément d'ici fort longtemps. Même le privilège que les terrains voisins des villes avaient, pour la fourniture des légumes et des fruits frais,

s'atténue à mesure que l'accélération des transports de denrées permet à des régions plus lointaines de concourir à cette alimentation.

Les mêmes causes pourraient bien amener des effets analogues dans la valeur des terrains des villes. L'application de l'électricité aux *transports urbains*, qui ne remonte qu'à quelques années, commence à transformer les conditions dans lesquelles ces transports s'effectuent. Si les frais et la durée d'un parcours de quelques kilomètres, déjà singulièrement réduits, devenaient presque négligeables, l'avantage d'occuper les terrains situés au centre des agglomérations perdrait singulièrement de sa valeur. La facilité de converser à distance par le téléphone tend à agir dans le même sens, en atténuant l'un des inconvénients de l'éloignement.

En dehors de ces causes générales, des raisons spéciales font souvent disparaître les avantages que procurait la propriété de certaines parties du sol. Dans une *ville en décadence*, le prix des loyers baisse au lieu de monter. Même dans une ville qui se développe, les courants se déplacent ; la mode, l'avantage d'occuper des édifices construits suivant les besoins modernes, font *abandonner certains quartiers* : à Paris, par exemple, un terrain voisin du Palais-Royal ne donne plus actuellement la rente qu'il donnait il y a quelques années. Le phylloxéra a changé en mauvaises terres arables certains vignobles jadis d'un rapport considérable, ou n'a permis d'y replanter des vignes qu'avec des frais si élevés que la culture n'est plus rémunératrice. Les progrès des moteurs à vapeur font qu'il n'y a plus aucun avantage à utiliser beaucoup de petites chutes d'eau.

Le propriétaire des agents naturels n'est donc pas le privilégié si souvent dépeint, car, à côté des chances de hausse, son revenu est exposé à des chances de baisse très sérieuses.

Il importe de remarquer que cette baisse ne porte pas seulement sur la rente, mais qu'elle atteint souvent l'*intérêt des capitaux que la mise en valeur du sol y a incorporés*. Le loyer d'une terre ne comprend pas seulement la rente ; il comprend également le revenu du capital considérable qui a été consacré à défricher cette terre, à l'améliorer, souvent à la clore, à l'irriguer, à la drainer, etc. etc. Chaque fois que l'un des propriétaires successifs du sol, au lieu de se borner à le cultiver en vue du rendement annuel, a consacré une partie de ses efforts à l'améliorer, c'est qu'il espérait accroître la production des années suivantes dans

une mesure représentant au moins l'intérêt du capital immobilisé. Mais, quand quelque calamité comme le phylloxéra vient arrêter la production sur laquelle il comptait, et ne permet de la retrouver qu'en dépensant un capital nouveau et plus considérable pour reconstituer les plantations dans des conditions différentes, le premier capital est entièrement perdu. De même quand, ce qui est plus fréquent, les transformations économiques qui modifient l'état du marché viennent diminuer la valeur des produits fournis par une terre, il n'a aucun moyen de retirer du sol le capital qui y a été incorporé ; si la baisse, après avoir réduit la rente à zéro, ne s'arrête pas, c'est le revenu de ce capital qui est entamé. Que de terres, aujourd'hui, ne donnent pas, à beaucoup près, un revenu égal à l'intérêt du capital fixe enfoui dans le sol ! Combien de localités on citerait où le loyer de beaucoup de maisons, bien loin de comprendre une rente, ne représente plus l'intérêt des sommes consacrées à les construire !

Tant que la valeur des produits continue à dépasser les frais de culture ou d'entretien des bâtiments et qu'elle fournit au capital engagé une rémunération, si légère soit elle, on continue l'exploitation, car il vaut encore mieux tirer de ce capital un revenu minime que l'abandonner. Quand la recette couvre tout juste les frais de l'exploitation, on continue celle-ci dans l'espoir d'un retour de fortune, et souvent on la continue encore quand elle coûte chaque année plus qu'elle ne rapporte. Mais, si les prix restent trop longtemps inférieurs à la limite au-dessous de laquelle les produits ne payent même plus le travail nécessaire chaque année pour poursuivre l'entreprise, celle-ci finit par être abandonnée et tout le capital immobilisé, qui n'en peut pas être retiré, se trouve définitivement perdu.

Ainsi, à partir du jour où le sol est mis en valeur, le revenu du capital fixe consacré à cette mise en valeur, se confondant en pratique avec la rente, est soumis aux mêmes fluctuations qu'elle. La rente proprement dite s'ajoute en général à l'intérêt de ce capital, calculé au taux du marché ; mais, une fois la rente disparue, l'intérêt peut tomber au-dessous de ce taux. Il apparaît alors une sorte de *rente négative*, puisque la propriété du sol, au lieu d'être une source de revenu, a causé la perte partielle du revenu du capital consacré à sa mise en valeur, et même la perte de la totalité de ce capital, s'il cesse entièrement d'être rémunéré.

Ces considérations montrent l'inanité des arguments, souvent reproduits, par lesquels un économiste américain, Carey, a essayé

de réfuter la théorie de la rente. Il a voulu prouver qu'*historiquement* l'ordre de mise en culture des terres n'était nullement celui que supposait cette théorie. Pour présenter sa démonstration, Ricardo exposait qu'on avait d'abord exploité les meilleures terres, puis que les moins bonnes avaient été mises en culture seulement quand les besoins avaient augmenté, et qu'à ce moment les premières avaient commencé à donner une rente constituée par l'excédant de leur rendement à frais égaux. Or, disait Carey, en réalité, quand on colonise un pays, les parties du sol d'abord mises en culture ne sont pas les plus fertiles ; ce sont au contraire celles où la végétation naturelle, moins puissante, oppose moins d'obstacles au défrichement ; c'est seulement plus tard que les colons, ayant plus de loisir et de capitaux, s'attaquent aux terrains doués d'une fertilité exceptionnelle dont la mise en valeur est plus difficile en même temps que plus fructueuse.

A cela on peut répondre, d'abord, qu'il n'est nullement prouvé que ces terres fécondes, mais dont le défrichement est si laborieux, seront celles qui donneront la rente la plus élevée, car, avant de donner une rente, elles devront rémunérer le capital considérable consacré à leur mise en culture. Mais, quand même ce seraient elles qui donneraient réellement une rente particulièrement élevée, ce fait ne contredirait en rien la théorie, car l'ordre historique de mise en culture des terres n'a rien à voir avec leur classement d'après le rendement de leur exploitation. Le jour où les meilleures terres seront mises en culture, si la demande des produits est suffisante pour que leur prix de vente continue à rémunérer le capital antérieurement engagé dans la culture des terres moins bonnes, les cultures nouvelles donneront une rente. Si, au contraire, la demande est insuffisante, elles pourront ne pas donner de rente, malgré la qualité des terres ; alors, les terres moins bonnes ne rémunéreront plus intégralement le capital qu'elles avaient absorbé, et peut-être même quelques-unes cesseront d'être cultivées, si elles ne couvrent plus leurs frais annuels d'exploitation. Dans une pareille situation, toute rente disparaît momentanément ; mais les capitaux libres ne se porteront de nouveau vers l'extension ou l'amélioration des cultures que le jour où ils pourront trouver une rémunération dans les conditions d'emploi qui leur seront offertes, c'est-à-dire le jour où celles des terres déjà cultivées qui ont offert des conditions d'emploi meilleures recommenceront à donner une rente.

Les autres tentatives faites pour écarter la théorie de Ricardo,

en donnant une explication différente du phénomène de la rente, n'ont pas plus de valeur que les objections directes faites par Carey à cette théorie.

Beaucoup d'économistes ont cherché à rattacher la théorie de la rente à celle des *monopoles*, en présentant le revenu des propriétaires du sol comme une conséquence du fait qu'ils disposent seuls d'un élément indispensable à la satisfaction de nos besoins. Mais c'est jouer sur les mots que donner le nom de monopole à un avantage auquel participent tous les propriétaires fonciers, beaucoup trop nombreux pour pouvoir s'entendre en vue de porter le prix de vente de leurs produits aussi haut que le permettrait la valeur d'usage de ces produits pour les consommateurs. La moindre observation suffit pour constater que c'est parfaitement la concurrence qui règle le prix de vente de ces produits, et que les différences de revenu des exploitations foncières ont pour cause essentielle l'inégalité des conditions de production.

D'autres ont tenté de démontrer que le revenu du propriétaire du sol n'était autre chose que l'*intérêt de l'épargne* constituée par lui et par ses auteurs, quand ils consacraient leur travail et leurs capitaux à mettre ce sol en valeur au lieu de les employer à produire des objets de consommation immédiate. Mais il est trop évident que le loyer des immeubles n'est nullement proportionnel aux difficultés qu'ont présentées le défrichement de chaque champ, la mise en exploitation de chaque mine, la construction de chaque maison. On peut dire, il est vrai, que les plus-values ou les moins-values constatées dans le rendement du capital immobilisé dans le sol ne sont que des cas particuliers de l'aléa que comporte toute entreprise. Cela est vrai ; mais la question est de savoir s'il y a là un aléa d'une nature particulière, si le gain ou la perte se rattachent à des causes spéciales et si l'analyse de ces causes donnée par la théorie de la rente due à Ricardo est exacte. Or, nous ne croyons pas qu'il y ait, dans toutes les sciences sociales, une seule théorie basée sur une analyse aussi précise et à laquelle les faits donnent une confirmation aussi éclatante dans les circonstances les plus diverses.

Cette analyse met bien en évidence les *causes qui amènent l'augmentation ou la diminution de la rente*. La rente augmente et elle diminue d'abord avec la densité de la population, ainsi qu'avec la richesse qui permet à une même population de consommer plus ou moins. Elle diminue, à mesure que les progrès de l'*art industriel* rendent l'homme capable de triompher plus

aisément des obstacles que la limitation des agents naturels oppose au développement de la production. Au premier rang parmi les progrès qui engendrent cette conséquence figure l'amélioration des *moyens de transport*, qui multiplie en quelque sorte les agents naturels exploitables, en mettant à la portée des hommes agglomérés dans certaines régions les produits obtenus dans les parties du globe encore plus ou moins désertes.

Les *pouvoirs publics* peuvent accélérer ou ralentir indirectement ce mouvement, comme ils peuvent influer sur le taux de l'intérêt et des salaires, dans la mesure où il dépend d'eux de favoriser ou d'entraver l'essor des causes économiques qui dominent la répartition. Cette mesure est assez étendue, en ce qui concerne la rente, puisque la *création des voies de communication* et la *police de la circulation* rentrent dans les attributions de l'Etat. Toutes les fois qu'il élargit la zone d'approvisionnement des marchés, qu'il facilite la diffusion des populations urbaines sur une plus grande surface, l'utilisation des forces naturelles éloignées, en multipliant ou en améliorant les routes, voies navigables, ports maritimes, chemins de fer, tramways, transmissions d'énergie électrique, etc., il atténue la valeur des avantages acquis aux premiers occupants du sol des régions surpeuplées. Il accroît au contraire leur revenu, quand il renchérit par des *droits de douane* les aliments et les matières premières, que les habitants de ces régions font venir de contrées éloignées ou quand il les empêche par des *prohibitions* de se procurer à moindres frais des succédanés économiques de certaines denrées, comme le vin obtenu par le sucrage. Le *protectionisme agraire* constitue essentiellement un moyen d'accroître la rente des propriétaires fonciers, aux dépens de la masse des consommateurs, en renchérissant les produits alimentaires. Les obstacles mis autrefois à l'exportation agissaient en sens inverse. Nous reviendrons longuement sur ce point dans l'étude du Commerce international (Livre IV).

Par contre, les tentatives du législateur pour aller directement à l'encontre de la loi de la rente sont voués à un échec certain. Il est radicalement impossible de *limiter par des lois le revenu des propriétés foncières*, car, du moment où la culture d'une terre ou l'occupation d'une maison procure des avantages exceptionnels, le propriétaire en bénificiera toujours, s'il cultive ou s'il habite lui-même et, dans le cas contraire, il ne les cédera qu'au locataire qui les lui paiera ce qu'ils valent. S'il est obligé de louer en apparence à un prix inférieur, il trou-

vera à ce prix trop d'amateurs ; il pourra toujours établir entre eux une concurrence dont le résultat sera d'assurer la préférence au plus offrant et de faire payer la jouissance de l'immeuble d'après sa valeur réelle, en recevant en sous-main, sous une forme ou sous une autre, la partie du loyer qu'il sera interdit de réclamer ouvertement.

Le législateur peut, il est vrai, limiter les loyers au profit des tenanciers actuels, en leur reconnaissant une sorte de droit de copropriété sur les immeubles occupés de longue date, comme il l'a fait en Irlande depuis une trentaine d'années. Mais, en agissant ainsi, il attribue une partie de la rente à ces tenanciers ; *il la fait changer de mains, il ne la supprime nullement*. Tant qu'une même famille de fermiers occupe une terre, elle profite du revenu répondant à la rente non payée, qui se transmet de père en fils. Dès que les circonstances amènent le déplacement des familles auxquelles on a ainsi constitué un droit d'occupation sur certains domaines, la concurrence entre celles qui veulent leur succéder fait remonter le loyer à un taux en rapport avec les avantages réels que procure la situation de ces domaines. Le propriétaire en profite, s'il recouvre en ce cas la disposition de son immeuble. S'il ne la recouvre pas, si la loi a donné au tenancier sortant la faculté de céder son droit d'occupation (*free sale* suivant les lois agraires irlandaises), c'est ce tenancier sortant qui se fait payer en capital la valeur de la partie de la rente que le propriétaire ne peut plus recevoir. Mais, d'une manière ou d'une autre, du moment où l'occupation d'une terre procure certains avantages, c'est celui qui a le droit de l'occuper ou de désigner l'occupant qui profite de ces avantages, et la loi positive ne pourrait empêcher cette loi économique de dominer le marché qu'en abolissant toute propriété individuelle.

B. — La valeur vénale des agents naturels et des capitaux immobilisés ; conséquences de leur équivalence, au point de vue du calcul des prix de revient et de la légitimité de la propriété foncière. — Nous venons de montrer comment la rente à laquelle donne naissance l'emploi des agents naturels dans la production, confondue en pratique avec l'intérêt du capital consacré à leur mise en valeur, augmente ou diminue en raison des variations qui se manifestent dans la *demande des produits*, d'une part, et des changements qui surviennent dans les conditions de leur *production ou de leur circulation*, d'autre part. Nous avons vu, en étudiant la théorie des prix, comment des fluctuations analogues se

produisent dans le revenu du capital fixe engagé dans une industrie quelconque, sans qu'il soit besoin pour cela que ce capital ait été incorporé au sol. Seulement, la cause à laquelle sont dus les *mouvements de hausse*, l'augmentation de la demande qui caractérise toute société en progrès, avec les alternatives de poussées brusques et de reculs qui l'accompagnent, n'engendrent que des oscillations de courte durée autour du revenu moyen répondant au taux de l'intérêt, parce que les capitaux, à l'inverse des agents naturels, vont en se développant sans cesse, de sorte que l'épargne nouvelle, se portant vers les diverses productions en proportion des besoins, empêche le renchérissement des produits. Au contraire, la raison qui détermine les *diminutions du revenu*, le progrès de l'art industriel, agit avec plus de régularité et d'énergie dans les industries où le rôle des agents naturels est moins important que dans l'agriculture, de sorte que la dépréciation, qui est apparue comme un phénomène anormal et surprenant quand elle a atteint les terres, est au contraire un phénomène fréquent et l'on peut dire normal pour l'outillage industriel.

Elle se produit tantôt dans une industrie, tantôt dans une autre. En effet, à chaque instant, des inventions nouvelles permettent d'obtenir certains produits avec une dépense de capital et de travail moindre que celle qu'exigeaient les anciens procédés. Le prix des produits se règle en conséquence, et les établissements où l'on employait les méthodes anciennes ne peuvent se maintenir, en présence de leurs nouveaux concurrents, qu'à la condition de vendre à ce prix, qui n'est plus rémunérateur pour eux. Le capital consacré à la création de l'outillage fixe de ces établissements cesse donc d'être intégralement rémunéré. Or, le plus souvent, on ne pourrait en modifier l'emploi sans une perte considérable ; quand on démolit ou qu'on transforme un outillage, la valeur des matériaux ou des parties utilisables ne représente généralement pas la moitié, le quart, le dixième de la dépense faite. Ainsi, l'abandon des anciens procédés implique une perte de la moitié, des trois quarts, des neuf dixièmes, parfois de la totalité du capital fixe engagé. Tant que la réduction de revenu à subir en continuant l'ancienne exploitation, au lieu de la transformer ou de la supprimer, n'atteint pas cette proportion, il y a avantage à la poursuivre ; mais, les modifications de la valeur des produits amènent alors une perte de revenu tout à fait semblable à celle que subissent parfois les capitaux incorporés au sol.

Si la baisse est le cas ordinaire, la hausse est cependant possible, et elle se présente parfois en réalité. Supposons qu'une installation industrielle ait coûté un million et que, par suite du renchérissement des matières premières et de la main-d'œuvre, il ne soit plus possible d'en créer une équivalente qu'en dépensant un million et demi. Le jour où, les besoins de la consommation augmentant, de nouveaux établissements seront nécessaires pour y suffire, ces établissements ne se créeront qu'à une condition : c'est que le prix de vente de leurs produits rémunère le capital plus considérable qu'ils absorberont. S'il en est ainsi, les établissements plus anciens, vendant leurs produits au même prix que les nouveaux qui ont coûté un demi-million de plus, donneront un revenu suffisant pour rémunérer un demi-million en sus du capital dépensé jadis pour leur création, c'est-à-dire une véritable rente.

On voit comment, une fois qu'un outillage fixe est constitué, *le revenu qu'il donne à chaque moment dépend, non plus de la dépense qu'il a fallu faire antérieurement pour le créer, mais de la dépense qu'il faudrait faire à ce moment pour obtenir une production équivalente*, et ce revenu hausse ou baisse d'après la situation du marché et les progrès de l'art industriel. C'est l'idée exprimée par une formule que nous avons déjà citée dans la théorie générale de la valeur : le prix d'une chose est réglé à chaque instant, non par son coût de production, mais par la dépense qu'entraînerait sa reproduction.

Ce fait n'est d'ailleurs nullement en contradiction avec la théorie du taux de l'intérêt développée plus haut, car cette théorie repose tout entière sur les conditions dans lesquelles les capitaux *disponibles* trouvent à s'employer. Ce qui détermine le taux de l'intérêt à un moment donné, nous l'avons dit, c'est l'usage plus ou moins productif que l'on peut faire des capitaux nouveaux formés par l'épargne, des capitaux circulants dont l'emploi se renouvelle pour ainsi dire chaque jour, de ceux auxquels leur propriétaire doit trouver un nouvel emploi à la suite du remboursement d'un prêt. Quant aux capitaux immobilisés, leur productivité est déjà réglée et sa valeur vénale ne dépend plus que des fluctuations du marché ; le rapport entre la dépense initiale qu'ils représentent et le revenu obtenu n'a plus qu'un intérêt historique, en quelque sorte, puisque l'affectation de la somme consacrée à leur création ne peut plus être modifiée.

Ainsi, le revenu des capitaux fixes est soumis, dans une certaine mesure, aux mêmes lois que le revenu provenant de la

possession des agents naturels appropriés. Dans la pratique, les capitaux fixes et les agents naturels *jouent exactement le même rôle*. Ils sont d'ailleurs *inséparablement unis* : aucun agent naturel ne peut être utilisé sans qu'un certain capital s'y incorpore, et aucun capital ne peut être constitué ni exploité sans le concours des agents naturels, puisque la matière première de tout outillage se tire du sol et que son emploi implique la faculté de disposer d'un emplacement convenable. Dans certains biens, c'est l'élément emprunté à la nature qui domine, dans d'autres ce sont les transformations dues à la main de l'homme, et cela suffit pour justifier les classifications établies par les économistes en vue de faciliter l'étude de différentes espèces. Mais aucune distinction radicale ne les sépare.

La propriété des uns et des autres n'a d'ailleurs de valeur que par le *revenu* que l'on en peut tirer. Les capitaux ou les immeubles destinés à la jouissance ne diffèrent pas, à cet égard, de ceux qui servent à la production. La valeur d'échange d'une maison d'habitation dépend de la valeur d'échange des services qu'elle peut rendre chaque année, c'est-à-dire du revenu que son propriétaire en tire quand il la loue.

Le propriétaire de ces diverses sources de revenu, terres, outillage, bâtiments, ne peut pas seulement s'en servir lui-même ou les louer à autrui ; il peut aussi les *échanger* ou les *vendre*, et le prix de chacune d'elles se détermine alors d'après le *revenu net* qu'on en peut tirer. Ce revenu dépend essentiellement de quatre éléments, dont deux déterminent la *recette brute*, les deux autres les *frais d'exploitation et d'entretien* à en déduire, savoir :

1° *Productivité propre*, c'est-à-dire quantité et qualité des produits que le propriétaire peut tirer des biens dont il s'agit, étendue et agrément de l'abri qu'une maison peut offrir, etc. Cette productivité doit être estimée, bien entendu, en établissant la moyenne des bonnes et des mauvaises années, s'il s'agit de produits ou d'avantages variant d'une année à l'autre suivant les circonstances climatériques ou autres.

2° *Valeur des produits*, qui ne dépend pas seulement de leur quantité et de leur qualité propres, puisque les prix changent selon les conditions générales de l'offre ou de la demande. Cette valeur est notamment limitée par la facilité avec laquelle on peut obtenir des produits similaires ou des succédanés.

3° *Consommation de richesses ou de services nécessaire à la production*. Cette consommation comprend d'abord les matières

premières que transforme une industrie, les combustibles ou les graisses pour les machines, les semences, engrais et amendements agricoles, etc. — ensuite le travail des ouvriers et de tout le personnel employé à l'exploitation et à l'entretien des bâtiments et de l'outillage — enfin les prélèvements nécessaires pour assurer le renouvellement des engins de production, soit dans le cas où ils seraient détruits par un accident, soit lorsqu'ils seront à bout de services, soit encore lorsque les progrès de l'art ou le changement de goût du public ne permettront plus de les utiliser, c'est-à-dire les frais d'assurance contre les risques et d'amortissement.

4° *Coût des objets et services ainsi consommés* qui dépend, lui aussi, non seulement de leur quantité, mais de leur valeur unitaire, du cours des matières premières employées et du taux des salaires payés aux ouvriers.

Selon que le produit net à attendre d'un bien, d'après ces différents élements, s'élève plus ou moins haut, le bien lui-même se vend plus ou moins cher. Le rapport entre son prix de vente et l'évaluation en argent de son revenu net se fixe, comme nous l'avons expliqué, d'après le *taux courant de l'intérêt*, c'est-à-dire d'après le revenu annuel que l'on peut attendre de l'épargne nouvelle en quête de placement. Si l'on peut tirer un revenu de 5 p. 100 de l'épargne employée à accroître les moyens de production dans des conditions données, un bien ancien qui rapporte 1.000 francs dans les mêmes conditions vaudra 20.000 francs ; le jour où la situation du marché des capitaux ne permettra plus d'obtenir qu'un intérêt de 4 p. 100 de l'épargne en quête d'emploi, le bien qui rapportera toujours 1.000 francs vaudra en capital 25.000 francs.

Il va de soi, d'ailleurs, que toutes les influences qui agissent sur le taux de placement des capitaux nouveaux, risque, disponibilité, facilité de surveillance, agissent de même sur le rapport entre le prix de vente d'un bien et son revenu. C'est ainsi que, dans la période ascendante de la rente du sol, on achetait la terre à un prix élevé, en se contentant d'un revenu immédiat inférieur à celui des autres placements, parce que l'on comptait sur un accroissement progressif de ce revenu ; depuis que la rente du sol baisse, le taux d'intérêt auquel se font les placements en terre est généralement plus élevé que celui de placements de tout repos en valeurs mobilières, parce qu'on ne considère plus ce placement comme à l'abri des chances de perte.

Ainsi, la valeur des anciens instruments de production dépend

du *taux de capitalisation*, qui est l'*inverse* du taux de l'intérêt, l'un étant le rapport du revenu au capital et l'autre le rapport du capital au revenu. Tandis que, dans les emplois nouveaux, une somme d'argent donnée est en quête d'un revenu dont le montant dépendra de la situation économique, dans la vente des sources de revenu anciennes, c'est un revenu connu qui s'échange contre une somme à déterminer ; mais, dans les deux cas, le rapport entre la valeur du capital et celle du revenu sera le même, toutes choses égales d'ailleurs. Il en résulte que le prix des terres, des usines, des maisons peut varier beaucoup, sans que ni leurs qualités intrinsèques, ni la valeur de leurs produits varient, mais simplement parce que le taux de l'intérêt s'est modifié.

Il se produit alors, dans l'estimation des capitaux anciens, des variations qui ne répondent à aucune différence réelle, soit dans les fortunes privées, soit dans la richesse publique. Beaucoup de capitalistes s'imaginent être plus riches, parce que le prix auquel ils pourraient vendre leurs biens s'élève, à mesure que le taux auquel on place les capitaux nouveaux diminue ; mais, comme leur revenu n'augmente pas, comme le revenu qu'ils pourraient obtenir en réalisant leur avoir pour en faire un autre emploi n'augmente pas davantage, leur situation n'est pas modifiée en réalité ; seulement, il faudra que les hommes qui sont en train de constituer une épargne nouvelle accumulent des sommes plus considérables pour se procurer un revenu équivalent. La richesse totale d'un pays n'augmente pas davantage, quand l'estimation en capital de tous les biens de ses habitants augmente sans que leur revenue se modifie.

L'augmentation du revenu elle-même n'accroît la richesse publique que quand elle se rattache soit à une *augmentation de la quantité* de produits obtenus, soit à une *diminution de la quantité de travail employé ou de matières premières absorbées* pour obtenir une même production. Lorsque ce sont les *prix qui varient*, certains particuliers s'enrichissent bien, mais l'augmentation de leur fortune se produit aux dépens des autres, et l'ensemble du pays ne s'enrichit pas. Le bon marché des matières premières recueillies presque sans travail, ne pouvant résulter que de leur abondance, se rattache au fond à une augmentation des quantités produites et par suite est bien un signe de prospérité générale. Mais la cherté des produits, le bon marché de la main-d'œuvre n'accroissent le revenu net des capitalistes et des propriétaires fonciers qu'en diminuant le revenu réel des travailleurs ; inversement, le bon marché des produits et la cherté de la main-d'œu-

vre diminuent le revenu des premiers et augmentent celui des derniers. Au point de vue de la statistique des fortunes, le changement qui se produit se traduit dans le premier cas par un accroissement du total, et dans le second par une diminution, parce que le revenu des biens se *capitalise*, ce qui engendre une augmentation des *valeurs d'inventaire*, tandis que le salaire annuel des travailleurs ne se traduit pas par une estimation de la source de ce revenu, susceptible d'entrer dans le relevé général des biens d'une nation à un moment donné. Mais ce serait tomber dans une grande erreur que de voir dans cette différence de pure forme une différence dans l'état de la richesse générale, c'est-à-dire des ressources qui créent le bien-être de la population, quand elle ne répond qu'à une différence dans la répartition.

En particulier, l'augmentation de la rente due au renchérissement des denrées ou des logements, lorsque la population croît plus vite que les moyens de production sans que les progrès de l'art industriel et des transports compensent la différence, ne constitue nullement une augmentation de la richesse publique, puisqu'elle tient uniquement à ce que le prix de revient des produits augmente avec la quantité produite, et donne aux détenteurs des terres les meilleures ou les mieux situées le moyen de prélever un revenu sur les consommateurs. Sans doute, la valeur des terres en capital augmente ; mais elle constitue uniquement un avantage assuré aux propriétaires fonciers aux dépens du reste de la population. Lorsque la facilité des transports a fait baisser tout à coup le prix des denrées, il y a une trentaine d'années, la valeur en capital de toutes les terres a brusquement baissé et le total des fortunes privées, en France, a subi de ce chef une diminution considérable, que nous chiffrerons au Livre III du présent Cours ; mais cette baisse, tenant uniquement à ce que les mêmes produits étaient vendus moins cher par certains français à d'autres, ne changeait rien à la richesse totale de la France et constituait au fond une amélioration de sa répartition. Nous verrons au Livre IV, à propos du Commerce international, dans quelle mesure des droits temporaires destinés à ralentir la diminution du revenu des propriétés rurales pouvaient être justifiés, à ce moment, par l'intérêt qui s'attache toujours à éviter les crises brusques ; il y a là une question très difficile à résoudre, mais le seul point certain, c'est que l'effet final d'une pareille transformation devait être considéré comme un progrès considérable.

La dépréciation de tout le matériel des industries dont l'outillage doit être transformé, à la suite d'une invention, donne lieu

aux mêmes observations que celle de la terre dans la crise agricole. Les propriétaires du capital qui perd subitement toute valeur ou qui se déprécie largement sont appauvris ; mais leur appauvrissement, tenant à ce que les mêmes produits peuvent être obtenus à moindre frais par un procédé nouveau et sont par suite vendus moins cher, répond à un progrès social. Si la supériorité du procédé nouveau est suffisante pour que l'abandon complet et immédiat de l'ancien matériel s'impose, cela veut dire que l'économie sur les frais de production due à ce procédé est supérieure au revenu que donnait le matériel disqualifié, et dès lors sa mise au rebut elle-même implique un progrès social. Au contraire, l'augmentation de valeur d'un outillage, si elle était due à la difficulté plus grande d'en créer un équivalent, répondrait à un recul dans la prospérité générale.

En résumé, l'augmentation ou la diminution de la valeur vénale des terres et des capitaux fixes déjà constitués est en elle-même un phénomène indifférent, quand elle tient à la baisse du taux de l'intérêt. L'augmentation est un bien, quand elle tient aux causes comprises sous les Nos 1° et 3° de l'énumération ci-dessus, accroissement et facilité plus grande de la production. Elle est indifférente au point de vue de la richesse générale et constitue seulement un gain réalisé par certains particuliers, aux dépens d'autres particuliers, quand elle tient aux causes énumérées sous les Nos 2° et 4°, renchérissement des produits, bon marché de la main-d'œuvre et des matières premières ; parmi ces dernières causes, le bon marché des matières premières est la seule qui soit un bien, car les autres répondent en général à une répartition moins satisfaisante, parce qu'elle est moins favorable aux travailleurs qui constituent la masse de la population.

Mais indifférentes, bonnes ou mauvaises, les causes qui influent sur le revenu des biens et par suite sur leur valeur agissent de la même manière sur ceux de ces biens qui ont été créés par l'homme et sur ceux qu'il a trouvés dans la nature et mis en valeur. Analogues ou différentes dans leur origine, elles produisent des effets identiques. Dès lors, on voit comment, en pratique, *toute distinction disparaît* entre le revenu qui constitue l'*intérêt* d'un capital proprement dit et celui qui a son origine dans la *rente*. Non seulement les agents naturels et le capital créé par l'homme sont matériellement incorporés l'un à l'autre d'une manière indiscernable, mais encore les moyens de production et les sources de revenu dans lesquels l'un ou l'autre de ces deux éléments prédomine s'échangent constamment, s'achètent,

se vendent, en raison uniquement du revenu acquis et des chances de plus-value ou de moins-value. Dans les comptes de toute entreprise, le sol et l'outillage employés sont confondus sous la rubrique *capital* et estimés d'après leur prix en monnaie. Ainsi, le rôle des agents naturels appropriés et celui du capital proprement dit, dans le monde économique, sont identiques et, malgré leur différence de nature et d'origine, rien ne les distingue plus pratiquement.

Cette confusion entre des biens d'origine et de nature si différentes explique l'opposition apparente qui existe entre le point de vue des économistes et celui des entrepreneurs, en ce qui concerne le *rôle de la rente dans le prix de revient*. Nous avons exposé ci-dessus (page 211) que la rente n'est pas un élément du prix de revient des produits par la vente desquels elle est obtenue, mais qu'elle résulte de l'élévation du prix de revient des marchandises similaires produites dans les conditions les plus défavorables parmi celles qui trouvent preneur, qu'elle est la conséquence et non la cause des prix. Cependant, il n'est pas un cultivateur ou un industriel qui ne fasse entrer dans son prix de revient, avec grande raison, le loyer de sa terre ou du sol de son usine. C'est qu'en effet, si ce sol lui appartient, il l'a acheté ou il l'a reçu dans le partage d'une succession comme l'équivalent d'un capital donnant le même revenu ; s'il le loue, la rente qu'il paie est pour lui une charge identique à l'intérêt d'un capital emprunté. La partie de la rente qui est en quelque sorte consolidée, parce qu'elle résulte d'une situation ayant déjà une certaine durée, n'est plus considérée comme un boni dont le propriétaire bénéficie ; elle représente pour lui un droit acquis et sa disparition aurait le caractère d'une perte et non d'un manque à gagner. Elle est donc légitimement envisagée comme un élément du prix de revient des entreprises dans lesquelles il emploie sa terre ou pour lesquelles il la loue.

Tout bénéfice dont la source est susceptible de se vendre devient de même un élément du prix de revient des entreprises qui ont acquis à deniers comptants le droit de disposer de cette source, et il n'est nullement nécessaire pour cela qu'elle se présente sous la forme d'un bien matériel. Le profit des entreprises, dans la mesure où il résulte d'une clientèle acquise, se capitalise et se vend comme la rente : dans l'achat d'un fonds de commerce, la réputation de la maison se paye, et l'intérêt du prix entre dans les charges dont le nouvel entrepreneur doit désormais faire état pour

calculer son prix de revient. Si la conservation de la clientèle est garantie par un monopole, le bénéfice à en tirer se paye naturellement plus cher, et c'est seulement après avoir prélevé sur ses recettes l'intérêt du prix d'achat majoré que l'acquéreur est en bénéfice.

Au point de vue social, ni la rente, ni l'intérêt du prix d'achat de la clientèle ne sont un élément du prix de revient, parce que ces charges ne répondent pas à une difficulté de la production vaincue par un effort humain accompli soit sous forme de travail immédiat, soit sous forme d'épargne, et qu'elles constituent seulement le paiement, par un membre de la société à un autre, de facilités particulières dont celui-ci disposait. Mais, au point de vue de l'entrepreneur, le loyer qu'il paye pour user de ces facilités ou l'intérêt du capital moyennant lequel il les a acquises est une charge fixe, exactement comme l'intérêt du capital consacré à acquérir ou à constituer son outillage. Les seuls éléments qui aient pour lui le caractère de gain ou de perte sont les plus-values ou les moins-values résultant des modifications survenues dans la situation du marché ou des progrès de l'art industriel au cours de son bail ou de son exploitation. Le prix de revient qui règle le prix de vente reste celui de la production obtenue dans les conditions les plus défavorables, lequel ne comprend aucun élément de rente ou de profit ; mais l'élément rente ou profit contenu dans le prix de vente des produits obtenus dans des conditions plus favorables a revêtu l'aspect d'un élément du prix de revient pour le producteur, par l'effet de la capitalisation.

L'identité qui s'établit ainsi, à des points de vue nombreux et importants, entre le rôle des agents naturels et celui des capitaux dans la production, ainsi qu'entre les revenus fournis par les uns et par les autres, renforce singulièrement les raisons par lesquelles nous avons justifié l'application à la terre du régime de la propriété individuelle. Nous avons dit que le droit appartenant à chaque homme de disposer de son épargne était une conséquence nécessaire de la liberté du travail. Au contraire, la prise de possession de la terre par le premier occupant, bien que légitimée par sa mise en valeur, garde dans une certaine mesure l'aspect d'une main-mise sur un bien commun. Nous voyons maintenant comment la légitimité de la propriété territoriale se confond aujourd'hui avec celle de la propriété du capital, fruit du travail et de l'épargne. Celui qui le premier a pris possession d'une fraction du sol, pour le mettre en valeur en y incorpo-

rant son capital, n'a porté préjudice à personne car, à l'origine, la fraction du sol qu'il pouvait cultiver était loin de représenter sa part virile dans le territoire immense nécessaire à la subsistance des peuples chasseurs ou pasteurs. A ce moment, la propriété foncière n'avait d'autre valeur que celle du capital qui s'y était incorporé. Depuis lors, elle a été constamment transformée, modifiée, achetée et vendue ; chacun de ceux qui l'ont acquise ou améliorée y a engagé son épargne, fruit légitimement approprié de son travail et de son abstinence. En affectant cette épargne à cet emploi particulier, il a couru des risques de perte, en même temps que des chances de gain ; la société ne saurait équitablement lui dénier le bénéfice des éventualités heureuses, puisqu'elle ne le garantissait pas contre les mauvaises, si celles-ci existaient réellement.

Or, contrairement à ce que l'on a cru longtemps et à ce que l'on répète parfois encore aujourd'hui, les mauvaises chances sont aussi sérieuses que les bonnes. Le propriétaire foncier n'apparaît plus maintenant comme ce privilégié de la fortune, qui seul profiterait de tout l'effort social et de la multiplication des hommes et des capitaux. Nous avons vu, dans ces derniers temps, la valeur de la terre baisser singulièrement, malgré l'accroissement de sa production moyenne, d'abord à cause de la baisse constatée dans le prix des produits, et ensuite parce que l'on craint de voir cette baisse se poursuivre, de sorte que l'on a cessé de considérer le placement en terre comme celui qui comporte le moins de risques de perte. Il est vrai que l'on peut citer des exemples de hausse extraordinaire du revenu provenant de l'exploitation de certains agents naturels. Les mines d'Anzin donnent, chaque année, un dividende qui dépasse le capital primitivement engagé dans l'affaire. Sans doute, il faut tenir compte de ce fait qu'une partie considérable de ce revenu représente l'intérêt du capital nouveau qui s'est ajouté au capital primitif, chaque fois que les actionnaires ont consacré à l'extension de l'exploitation une partie du revenu qu'ils auraient eu le droit de se distribuer pour le consommer ; la plus-value résultant de l'heureux succès de l'entreprise reste néanmoins énorme. Mais, à côté de cette exploitation singulièrement prospère, on pourrait citer d'innombrables exemples de recherches de mines infructueuses et d'exploitations minières ayant absorbé des capitaux importants qu'elles ne rémunèrent que partiellement, ou même ayant dû être abandonnées sans avoir jamais donné aucun produit net. Qui donc voudrait engager son travail et son capital dans des entreprises aussi

aléatoires, si les chances de gains exceptionnels ne venaient compenser les chances de pertes ?

Sous un régime de liberté économique, c'est volontairement que le propriétaire assume ces risques, ou qu'il continue à les courir en conservant un bien qu'il pourrait aliéner ; pour prendre l'un ou l'autre parti, chacun se guide sur l'appréciation qu'il fait des bonnes et des mauvaises chances, et voit croître ou diminuer sa fortune selon que ses prévisions ont été plus ou moins exactes. Il est donc tout à fait faux de considérer la rente comme un prélèvement abusif sur les produits dus à l'effort d'autrui, résultant de l'usurpation par les propriétaires actuels du sol d'un bien mis par la nature à la disposition commune de tous les hommes, alors que leur propriété, fondée et conservée par l'épargne, partage tous les risques résultant des mouvements économiques si divers qui se produisent dans le monde.

Nous reviendrons avec plus de détails, dans le Livre III de ce Cours, sur les questions relatives à la *propriété*, à sa gestion, à son exploitation et à sa transmission ; l'identité qui existe, au point de vue des droits dont ils sont l'objet, entre les agents naturels et les capitaux, explique pourquoi nous serons obligés de les réunir pour cela dans une même étude.

IV. Conclusions ; les injustices de la répartition, l'inégalité des conditions et l'harmonie des intérêts ; avantages que les travailleurs tirent du régime de la propriété individuelle de sa perpétuité et de sa sécurité. — Nous avons vu comment, dans un régime de liberté des transactions, pour produire le plus avantageusement possible, le travail, le capital et les agents naturels se groupent sous la direction des entrepreneurs suivant les besoins et l'état de l'art industriel, et nous avons essayé de faire comprendre le mécanisme grâce auquel la part qui revient au travailleur d'un côté, au propriétaire du sol ou des capitaux de l'autre, se trouve déterminée par les conditions générales de la production et de l'écoulement des produits, exerçant leur action grâce au jeu de l'offre et de la demande. La répartition des richesses, qui s'établit d'après ces bases, est loin de donner satisfaction à deux des sentiments les plus naturels et les plus légitimes du cœur humain : d'un côté, nous ne pouvons voir sans en être choqués de trop grandes inégalités entre le sort de certains hommes et celui de leurs semblables ; de l'autre, la justice voudrait que les différences de situation répondissent toujours à des différences de mérite. Or, au point de vue de l'*égalité*, la répartition

actuelle n'assure pas à tous les hommes les moyens de satisfaire à leurs besoins les plus essentiels et, en même temps, elle procure à ceux qui détiennent des capitaux considérables des revenus leur permettant de vivre dans le luxe et l'oisiveté. Au point de vue de la justice, si des différences de mérite individuel se trouvent le plus souvent à l'origine des inégalités que nous constatons, il n'est pas douteux qu'elles n'en ont point été seules la cause initiale et que, dans la transmission des biens de génération en génération, les inégalités s'accentuant finissent souvent par n'avoir plus aucun rapport avec le mérite personnel de ceux qui en profitent ou qui en souffrent.

On conçoit donc que le désir de modifier cette répartition naisse, non seulement chez ceux qui en souffrent, mais aussi parmi ceux qui en profitent plus ou moins, chez beaucoup d'âmes généreuses. Malheureusement, nous avons montré qu'il ne dépend d'aucune puissance de modifier un état de choses qui résulte des lois naturelles suivant lesquelles s'organise la production, sous un régime basé sur la liberté du travail et la libre disposition par chacun des produits de son travail ; nous verrons, dans le Chapitre suivant, combien sont utopiques, inconciliables avec la nature humaine telle que l'expérience nous la montre, les conceptions imaginées jusqu'ici pour donner à l'organisation économique une base différente. Il faut donc bien accepter, comme un mal nécessaire, une situation que l'on ne pourrait modifier qu'en recréant en quelque sorte l'homme lui-même. Les économistes classiques n'ont jamais soutenu qu'elle fût bonne ; ils ont cherché seulement à prouver qu'elle était la meilleure possible — ou si on le préfère la moins mauvaise possible, car ces deux expressions sont synonymes. Nous voudrions cependant tâcher d'indiquer pourquoi cette situation n'est pas aussi critiquable qu'elle le semble au premier abord.

Au point de vue de la *justice* d'abord, il est certain que le sort de chaque homme n'est pas réglé uniquement par sa conduite ; mais il est certain aussi que sa conduite peut beaucoup pour l'améliorer ou l'empirer. Sans doute, des lois inéluctables déterminent le taux des salaires et le revenu des richesses acquises, et chaque homme tient de sa naissance une aptitude au travail et une situation de fortune dont il n'est pas l'auteur ; mais le parti qu'il tire de sa force de travail et de ses biens dépend de lui en grande partie.

En premier lieu, ceux qui ne possèdent rien et n'ont aucun

talent spécial trouvent, dans le salaire du travail non qualifié, des ressources qui représentent, à chaque époque, ce que dépense une famille de composition moyenne pour vivre dans les conditions moyennes d'existence de la population ouvrière ; il faut donc reconnaître qu'il est difficile à l'ouvrier de se constituer une réserve pour parer aux événements imprévus, une fois qu'il a femme et enfants. Mais, dans les métiers manuels, le jeune homme gagne de bonne heure le plein salaire, et il dépend de lui de faire quelques économies avant de se marier ; il dépend de lui aussi de ne pas se charger plus tard d'un nombre d'enfants supérieur à celui qu'il peut élever, et c'est une des formes de la prévoyance que l'homme soucieux de ses devoirs ne doit point négliger, sous peine de vouer à la misère lui et les siens. Nous verrons d'ailleurs au Livre II comment l'assurance permet d'atténuer singulièrement les conséquences de la plupart des accidents qui empêchent trop souvent l'ouvrier de pourvoir à ses besoins, et comment le chômage involontaire (en dehors des professions saisonnières où il est compensé par l'élévation des salaires) frappe surtout les ouvriers médiocres et irréguliers. Sans doute, il y a des malheureux que les infirmités ont mis hors d'état de gagner leur vie avant même qu'ils fussent en âge de travailler, il y a des calamités individuelles ou des crises industrielles qui plongent dans une misère inévitable des familles rangées et laborieuses ; c'est à l'assistance à y pourvoir. Mais, sauf ces exceptions malheureuses, c'est la sagesse ou l'imprévoyance avec laquelle chaque ouvrier gouverne sa vie qui fait que ses conditions d'existence sont au-dessus ou au-dessous de la moyenne répondant au cours des salaires, et c'est la continuité de cette sagesse ou de cette imprévoyance pendant une suite de générations qui élève peu à peu certaines familles à un niveau social supérieur ou les plonge dans le paupérisme.

De même, les fortunes des familles aisées ne se conservent, à travers la mobilité incessante des prix et des situations économiques, qu'à la condition qu'une vigilance constante en surveille l'emploi et qu'une épargne régulière comble les pertes inévitables. Elles s'accroissent ou elles diminuent jusqu'à disparaître promptement, suivant que leurs propriétaires observent ou oublient ces règles essentielles.

Il est vrai que l'extrême inégalité des points de départ fait que les situations atteintes, à mérite ou à démérite égal, restent extrêmement différentes. Mais on ne saurait trop insister sur ce point, que la juste récompense d'un même effort, la juste puni-

tion d'un même manque d'énergie ou de prévoyance, consiste bien moins dans l'identité des situations finales que dans la proportionnalité des progrès obtenus ou des reculs subis. L'habitude exerce une influence si puissante sur nos besoins et sur nos aspirations que le bonheur réel de chaque famille (au point de vue matériel, bien entendu, le seul qui soit du ressort de l'Economie politique) dépend de la mesure dans laquelle son bien-être *s'accroît* ou *diminue*, beaucoup plus que de la grandeur absolue des ressources dont elle dispose. C'est pourquoi la justice est observée, non pas d'une manière parfaitement satisfaisante, mais avec une certaine approximation, par le seul fait qu'il dépend dans une large mesure de chaque homme d'améliorer son sort, et que ceux dont la situation devient de moins en moins bonne en sont en grande partie responsables, — le tout sauf des exceptions malheureusement trop nombreuses, conséquence inévitable de la part du hasard dans les choses humaines.

Au point de vue de l'*inégalité des conditions*, l'expérience a montré combien les conclusions pessimistes de Ricardo, de Malthus et de leurs disciples étaient mal fondées. Convaincus que le développement de la population, limité seulement par l'impossibilité de subsister, ramènerait toujours le taux des salaires au strict nécessaire, ils ne voyaient au progrès économique d'autre conséquence possible que l'accumulation des capitaux et l'augmentation de la rente du sol, c'est-à-dire l'enrichissement de plus en plus grand d'un certain nombre de privilégiés. Nous savons aujourd'hui que l'essor de la population est ralenti (parfois avec excès) par le bien-être plus que par la misère, — que l'accumulation des capitaux relève le taux des salaires, — que les progrès de l'art industriel suppléent souvent à l'insuffisance des agents naturels, — qu'enfin les subsistances peuvent se multiplier plus vite que le nombre des bouches, de telle sorte que la consommation moyenne par tête, mesure assez approchée du bien-être matériel, s'accroisse comme elle le fait depuis un siècle.

La question de savoir si cette évolution complexe accroît ou diminue la *différence* entre les revenus et les situations des familles est une question très controversable, dont la discussion exige l'examen d'une foule de renseignements de fait et de documents statistiques et sur laquelle nous reviendrons dans les Livres suivants. Elle ne peut pas se résoudre par la simple comparaison des revenus de la propriété acquise et de ceux du travail, car l'humanité ne se divise pas en deux classes étanches, les tra-

vailleurs et les propriétaires : beaucoup de travailleurs possèdent une certaine épargne et la plupart des capitalistes travaillent plus ou moins, de sorte que l'inégalité peut diminuer aussi bien par une diffusion croissante de la propriété dans les familles vivant principalement de leur travail que par une augmentation des salaires. Mais le seul intérêt social véritable, dans les variations de la répartition des richesses, c'est l'augmentation, *en grandeur absolue*, de la part attribuée à chaque travailleur lorsque la production augmente, ou autrement dit, l'*élévation du taux des salaires réels* ; or, il n'est pas douteux qu'elle se produise, lorsque les capitaux grossissent plus vite que la population et lorsque leur emploi, joint aux progrès de l'art industriel, augmente le rendement du sol et sa surface utilement exploitable plus vite que ne s'accroît le nombre des bouches à nourrir.

En pareil cas, le revenu total du capital augmente vraisemblablement plus vite que le total des salaires, malgré la baisse du taux de l'intérêt, car cette baisse est bien loin d'être proportionnelle à l'augmentation de la masse des capitaux. Si les capitaux sont concentrés dans un petit nombre de mains, il se peut que l'écart entre la situation des capitalistes les plus riches et celle des travailleurs manuels s'accentue, malgré la hausse du salaire individuel. Mais cet écart, qui peut soulever l'envie, ne porte aucun préjudice réel à l'ouvrier, puisqu'il provient, non d'une aggravation de sa situation, mais d'une amélioration de la situation d'autrui plus rapide que celle dont il profite lui-même. Il est juste, d'ailleurs, que la part attribuée au capital dans les produits de l'atelier social croisse plus vite que celle du travail, lorsque l'augmentation de la production tient à l'augmentation de l'épargne, car les auteurs de l'accroissement de la masse à partager, dans ce cas, ce sont ceux qui ont réalisé cette épargne en s'abstenant de consommer les revenus dont ils disposaient. Ils ne profitent pas intégralement de l'augmentation de la production qui leur est due, parce que le taux de l'intérêt s'abaisse et celui des salaires augmente par l'effet même de l'accumulation des capitaux. Les ouvriers prélèvent donc une partie du surcroît de produits à partager, et l'on doit s'en féliciter ; mais ils ne peuvent se plaindre légitimement, quand la part qui leur revient, dans une augmentation dont ils ne sont pas les auteurs, est moindre qu'ils ne le désireraient. Qu'il y ait ou non augmentation des inégalités sociales, il y a atténuation du seul élément regrettable dans ces inégalités, qui est l'insuffisance trop fréquente des ressources des travailleurs.

Ces considérations montrent bien en quoi consiste l'*harmonie des intérêts* sous un régime de liberté, harmonie qui a été souvent exagérée par certains auteurs comme Bastiat, mais que les écoles interventionnistes ou socialistes nient bien à tort.

Sans doute, il y a des cas où un antagonisme existe entre les intérêts des propriétaires de la terre et des capitaux et ceux des ouvriers ; mais cet antagonisme ne se manifeste qu'en des matières sur lesquelles la ligne de conduite adoptée par les propriétaires est sans action, de sorte que, si la situation des classes ouvrières empire, elles ne peuvent s'en prendre qu'à elles-mêmes, — tandis qu'en tout ce qui peut influer sur la conduite des capitalistes, les intérêts des diverses classes sociales sont communs. C'est ce qu'il est facile de voir.

L'intérêt commun des travailleurs et des capitalistes est que le total de la production augmente, par le développement et le bon emploi des moyens de production et par les progrés de l'art industriel, de telle sorte que la masse à partager soit de plus en plus considérable. Les propriétaires fonciers seuls ont un intérêt contraire, puisque les facilités de la production diminuent la rente ; mais il ne dépend pas d'eux d'arrêter les progrès de la chimie agricole et des moyens de transport.

Les capitalistes et les propriétaires fonciers ont intérêt à ce que les travailleurs se multiplient le plus vite possible, pour que les salaires baissent et que le taux de l'intérêt et la rente augmentent, et sur ce point l'intérêt des travailleurs est en opposition avec le leur ; mais la natalité dans les familles ouvrières ne dépend nullement des capitalistes.

Les ouvriers ont intérêt à ce que les capitaux s'accumulent, pour faire hausser le taux des salaires, et cette accumulation dépend surtout des capitalistes, qui seuls peuvent épargner largement ; or, ici, l'intérêt des capitalistes est d'accord avec celui des travailleurs, car si le taux de l'intérêt baisse à mesure que leur fortune s'accroît, le revenu total de cette fortune, qui constitue leur richesse, n'en augmente pas moins (1).

(1) Le fait que la ligne de conduite profitable aux capitalistes, en ce qui concerne l'accumulation des capitaux, est le contraire de celle qui est la plus favorable aux ouvriers, en ce qui concerne l'augmentation du nombre de bras, n'est nullement en contradiction avec le parallélisme constaté entre les effets 1° de l'accroissement du capital sur le taux de l'intérêt ; 2° de l'abondance de la force de travail sur les salaires. Les capitalistes gagnent à accumuler les capitaux, malgré la baisse de l'intérêt, parce que leur revenu total augmente, et que par suite la part de chacun augmente, le nombre des parties prenantes n'étant nullement lié à l'importance de la masse à partager. Au contraire, pour les

Ainsi, l'augmentation des fortunes acquises, si souvent considérée comme l'origine de toutes les misères ouvrières, est en réalité une cause efficace d'amélioration du bien-être des travailleurs par l'augmentation de leur salaire, parce que le jeu de l'offre et de la demande leur assure une participation dans l'augmentation des produits qui suit nécessairement celle des instruments de production.

Du moment où l'augmentation du capital est utile aux travailleurs aussi bien qu'aux capitalistes, elle offre un intérêt général incontestable, et toute organisation propre à la favoriser répond par cela même au bien public. Or, le régime de la *propriété individuelle transmissible par voie d'héritage* présente ce caractère au plus haut degré. Les considérations que nous venons de développer renforcent donc singulièrement l'argument tiré de l'utilité sociale que nous avons déjà invoqué en faveur de ce régime, — comme la confusion qui se produit entre les revenus de la terre et ceux du capital renforce l'argument tiré du droit naturel, en ce qui concerne la terre.

En effet, la propriété individuelle et héréditaire des instruments de production est le seul stimulant sérieux du travail et de l'épargne, car elle seule permet à l'homme laborieux et économe d'améliorer d'une manière durable sa position et celle des siens ; l'amour de la propriété foncière, notamment, est l'un des sentiments les plus ancrés dans le cœur du cultivateur, et l'un de ceux qui suscitent les efforts les plus énergiques. L'intérêt général commande donc de conserver ce stimulant, comme le moyen le plus efficace d'accroître la masse des capitaux, dont l'accumulation progressive facilite la production des objets nécessaires à

ouvriers, tant que la durée de la journée est la même, le taux du salaire seul est intéressant, et non le montant total de la somme distribuée en salaires, puisque le nombre des parties prenantes, entre qui cette somme se partage, est précisément égal à celui des travailleurs, par lequel il faut multiplier le salaire de chacun pour avoir leur revenu total. Quand la diminution de l'offre de force de travail vient de la réduction de la durée de la journée (ou de son moins bon emploi), on retrouve la concordance des intérêts, car la hausse du prix de l'heure, dans ce cas, est accompagnée d'une diminution du nombre des heures, et le salaire total de chaque ouvrier subit généralement une diminution, — ou plutôt son augmentation est ralentie, dans les périodes de hausse des salaires. Cela ne veut pas dire que la réduction de la journée de travail ne soit pas justifiée dans certains cas. Mais, au point de vue du *montant du gain des ouvriers* envisagé isolément, leurs intérêts, en ce qui concerne l'offre de force de travail, ne sont en opposition avec ceux des patrons que dans la matière qui dépend d'eux seuls (la natalité) ; ils sont au contraire en harmonie dans celle qui dépend de l'accord des uns et des autres (la durée de la journée).

l'humanité en même temps qu'elle accroît la part des travailleurs dans leur répartition. Non seulement il importe de conserver le régime de la propriété, mais il convient de l'étendre à tous les biens corporels ou incorporels auxquels il peut être utilement appliqué pour favoriser la production. C'est ce qui justifie les lois qui ont organisé la *propriété intellectuelle* des œuvres littéraires et artistiques, la *propriété industrielle* des brevets d'invention et des marques de fabrique, etc.

Il faut en outre appliquer à la propriété la législation la plus propre à en faciliter l'emploi utile et le développement. Nous signalerons seulement quelques-unes des nombreuses conséquences qui découlent de cette nécessité.

En premier lieu, toute mesure qui tend à *limiter l'accroissement des fortunes* doit être condamnée. Quelque reculée que soit la limite, du moment où elle est susceptible de jouer, elle va à l'encontre de l'intérêt des travailleurs, car il est avantageux aux classes ouvrières que les propriétaires de fortunes considérables continuent à consacrer à la production et à accroître les richesses accumulées par leurs ancêtres ou par eux-mêmes. Le public n'est pas intéressé à ce que tel milliardaire ajoute quelques millions à son immense fortune ; mais il est intéressé à ce qu'un milliard de richesse acquise continue à jouer le rôle utile de capital contribuant au mouvement général de la production, et aussi à ce qu'une partie des revenus qu'il fournira chaque année s'ajoute à l'épargne déjà consacrée à cet usage. Or, pour qu'il en soit ainsi, il faut que le milliardaire conserve toujours la possibilité d'ajouter des gains nouveaux aux gains anciens de ses ancêtres et aux siens, sans que rien vienne les limiter.

La limitation de la propriété, au point de vue de la durée, ne serait pas moins fâcheuse que la limitation des fortunes. *Sa perpétuité* est une condition essentielle à sa conservation et à son développement, car elle seule assure la continuité des vues d'avenir dans sa gestion.

C'est ce qui doit faire écarter notamment les conceptions mises en avant par quelques économistes, pour assurer à la communauté le bénéfice de la plus-value du sol résultant du développement de la population et de la consommation. Pénétrés de l'idée que l'augmentation constante de la rente procure aux propriétaires fonciers un accroissement immérité de leur fortune, de bons esprits ont cherché les moyens de retenir pour l'Etat le bénéfice de cette augmentation, tout en conservant le principe de la liberté des entreprises et de la pro-

priété privée des capitaux acquis par le travail et l'épargne. A cet effet, quelques-uns ont proposé le rachat des terres et la transformation des droits des propriétaires actuels en une rente fixe sur l'Etat. Ils oubliaient qu'en s'appropriant ainsi les chances de gain, l'État assumerait celles de pertes, qui ne sont pas moindres ; l'opération eût été singulièrement avantageuse pour les propriétaires et onéreuse pour la collectivité, si elle eût été faite vers 1875. D'autres ont proposé une expropriation à terme, réalisable dans un siècle par exemple, en sorte que la valeur actuelle du droit racheté serait très faible et que le sacrifice immédiat à faire par la Société, en payant le prix de rachat, serait insignifiant, pour un bénéfice futur considérable. Les moins aventureux ont demandé qu'au moins, quand des propriétés nouvelles se constituent, par des concessions de mines ou de terres coloniales, la concession soit faite pour un temps limité, de manière à réserver des ressources importantes à la communauté le jour où elle lui ferait retour.

L'objection essentielle à laquelle se heurtent toutes ces combinaisons, c'est qu'en interrompant tôt ou tard la propriété privée et la transmission héréditaire du sol, elles supprimeraient ou suspendraient à certains moments la seule garantie d'une bonne exploitation que l'on ait jamais trouvée. Le retour à l'Etat, reporté à une époque lointaine, serait en tout cas pour la génération actuelle un avantage illusoire ; quand l'échéance du rachat ou la fin des concessions approcherait, il entraînerait probablement plus d'inconvénients que d'avantages, car l'exploitation, dirigée uniquement en vue de grossir le rendement immédiat, ferait perdre aux biens sur le point de revenir à l'Etat la plus grande partie de leur puissance productive et de leur valeur. Si un propriétaire ne peut jamais empêcher un fermier à fin de bail de cultiver de manière à épuiser la terre, quel service public pourrait surveiller efficacement l'exploitation de tous les immeubles d'un territoire, confiée à des possesseurs temporaires ? L'Etat n'a d'ailleurs pas besoin de recourir à ces procédés aléatoires, pour faire bénéficier la communauté de la plus-value de la rente dans les périodes de hausse marquée ; il peut le faire par la voie de l'impôt, et tout ce que l'on doit retenir des critiques formulées contre la propriété foncière, c'est qu'elle forme une excellente matière imposable dans les périodes où son revenu progresse régulièrement. Mais ce n'est pas une raison pour limiter la durée de la propriété, en fixant un terme dont l'approche, non seulement arrêterait complètement toute capitalisation consistant en améliorations

foncières ou en constructions, mais amènerait probablement la dilapidation de l'épargne constituée sous cette forme, en intéressant les détenteurs précaires, dans les dernières années de leur jouissance, à tirer des biens le maximum de revenu sans se préoccuper de leur conservation.

Une autre qualité que doit présenter la propriété, pour présenter l'utilité sociale que nous lui reconnaissons, est la *sécurité*. Cette nécessité est tellement impérieuse qu'elle ne permet pas de laisser mettre en doute sans de graves raisons la légitimité des droits d'un propriétaire apparent.

Les adversaires de la propriété invoquent souvent contre elle ce fait incontestable, que toutes les fortunes ne sont pas fondées sur le travail et l'épargne et que l'origine de plus d'une se trouve dans la violence ou la fraude ; comme nul ne peut transmettre plus de droits qu'il n'en a, la tare qui entache l'acquisition d'une propriété la suit entre toutes les mains où elle passe. Cela n'est pas douteux. Mais, d'autre part, pour que le détenteur d'un bien l'exploite avec des vues d'avenir, il faut qu'il ne soit pas exposé à se le voir enlevé par des raisons qu'il ignorerait; pour que les ventes qui font passer les biens et les capitaux de toute nature entre les mains les plus aptes à en tirer parti soient fréquentes et faciles, il faut que l'acheteur obtienne la certitude que le droit acquis ne lui sera pas contesté, sans être tenu pour cela d'en rechercher l'origine jusque dans la nuit des temps ; pour que les transactions quotidiennes auxquelles donne lieu la gestion d'un bien et la vente de ses fruits ne soient pas entravées par la nécessité de produire une foule de justifications, il faut que le seul fait de l'occuper permette de conclure valablement les accords nécessaires, pour tirer parti de ses fruits. C'est pour cela que le possesseur actuel est *présumé légitime propriétaire*, tant que le contraire n'est pas prouvé, et que *la faculté de faire la preuve que cette présomption est mal fondée est elle-même limitée*. Aussi longtemps que l'origine d'une possession peut être connue avec certitude, on peut en discuter la légitimité ; mais, quand il s'agit de faits trop anciens, il faut bien renoncer à en scruter le caractère. C'est là, au fond, la raison d'être de la *prescription*, qui empêche que l'on puisse remonter trop haut dans la discussion du bien fondé des droits anciens. Les juristes disent qu'elle constitue un mode d'acquisition ; en bonne justice, elle consiste simplement dans une interdiction de remettre en question l'origine de droits à la source desquels on ne peut plus remonter pratiquement.

Si l'on admet ainsi que les droits anciens sont bien fondés,

c'est que cette présomption est conforme à l'intérêt général, et qu'en fait, chez les peuples anciennement civilisés, elle est également conforme à la vérité dans la plupart des cas. Dans une société policée, les biens acquis illégitimement sont l'exception, et ils sont le plus souvent dilapidés. La mobilité des fortunes, dans le monde moderne, ne permet guère de supposer que beaucoup d'entre elles remontent à des usurpations antérieures à l'époque déjà ancienne où le Droit a pris une assiette suffisante pour réprimer la grande majorité des actes incontestablement coupables. Sans doute, de nos jours encore, on peut citer des richesses dont l'origine est frappée d'une juste réprobation ; mais la flétrissure dont l'opinion les marque prouve que ce sont des cas exceptionnels, — et parfois même, l'opinion condamne des gains légitimement acquis, au prix de risques courus à propos. En tout cas, tant que l'époque où des biens ont été mal acquis est suffisamment proche, on peut contester leur légitimité. Mais, quand il s'agit de faits anciens, la justice aussi bien que l'intérêt général ne permet plus d'en discuter le caractère. D'un côté, en proclamant la validité de titres restés ignorés pendant trop longtemps, on risquerait souvent de dépouiller des propriétaires légitimes dont les titres eussent fait tomber ceux des réclamants, s'ils n'eussent été détruits dans l'intervalle, — ou encore des acquéreurs de bonne foi que rien ne pouvait mettre en garde contre ce danger. D'autre part, la nécessité d'assurer la sécurité des transactions, sans obliger chacun à rechercher à l'infini l'origine des droits des propriétaires apparents avec qui il traite, conduit à supposer, par une fiction légale, que tous les droits anciens ont le caractère de légitimité qui est en réalité celui de la plupart d'entre eux, sinon de tous.

Seulement, dans les cas exceptionnels où le régime de la propriété permet de *retrouver les traces d'une acquisition fondée sur l'usurpation*, les mêmes raisons ne s'appliquent plus, et les droits acquis et conservés conformément à des lois spoliatrices ne méritent pas le respect. Tel était le cas des *droits féodaux*. Qu'ils remontassent à la conquête, ou qu'ils eussent été le prix de services que les seigneurs avaient cessé de rendre, ils ne répondaient plus vers la fin de l'ancien régime à aucune cause légitime ; aussi, partout où les revenus provenant de ces droits avaient conservé un caractère distinct des autres biens, leur abolition a-t-elle pu se faire sans porter atteinte aux intérêts généraux liés au respect de la propriété. C'est ainsi qu'ils ont disparu brusquement en

France, lors de la Révolution, et progressivement dans la plupart des autres pays.

C'est par une raison tout à fait semblable que les droits des *landlords d'Irlande* ont pu être, récemment encore, restreints par la loi au profit de leurs tenanciers, sans que tous les propriétaires anglais se soient sentis menacés. Ces droits avaient été conquis par la violence et maintenus, par le mode de transmission en vigueur, dans des familles qui n'avaient jamais rien fait pour effacer le vice de leur titre primitif; le temps n'avait donc pas couvert ce vice. Ni le droit naturel, ni l'intérêt général n'empêchaient le législateur d'intervenir en faveur des fermiers dont les ancêtres avaient autrefois mis le sol en valeur et qui continuaient à le cultiver pour autrui.

Mais, quand on veut appliquer des législations analogues à des biens dont l'origine et la transmission ne présenteraient pas les mêmes caractères exceptionnels, on jette sur la stabilité de la propriété tout entière un doute très préjudiciable à la prospérité générale. Quelques auteurs modernes, sans contester en principe l'utilité et la légitimité de la propriété, soutiennent que *toute la propriété existante est viciée dans ses origines par les conquêtes anciennes*, par la distribution des terres et des biens de toute sorte entre les vainqueurs. Les hommes, disent-ils, ne sont point partis d'une situation égale, d'où l'inégalité des mérites et du travail ait fait sortir les inégalités actuelles; toute la répartition est faussée par les iniquités qui ont mis jadis, sans aucun droit, certaines familles dans une situation bien plus favorable que celle des autres pour prospérer et s'enrichir ; l'Etat doit corriger aujourd'hui les injustices dont il est responsable, car c'est la puissance publique qui a consacré jadis la propriété fondée par la force et non par le travail. Pour qu'une pareille argumentation fût fondée, il faudrait admettre, contre l'évidence, que la majorité des fortunes actuelles a été maintenue entre les mains des descendants de ceux qui s'étaient enrichis ainsi par la violence. Du moment où l'on reconnaît la légitimité et l'utilité du régime de la propriété individuelle, prétendre corriger les effets d'iniquités perdues dans la nuit des temps, ce serait le plus souvent commettre des iniquités nouvelles, — et en même temps, ce serait faire perdre à la propriété une grande partie de son utilité sociale, en ébranlant toute confiance dans sa stabilité.

Au contraire, le *socialisme juridique*, qui conteste en principe la légitimité et l'utilité de la propriété, est parfaitement fondé à soutenir qu'on ne saurait lui opposer les *droits acquis* des pro-

priétaires actuels. Il est certain que les droits privés de tel ou tel particulier ne sont respectables que dans la mesure où la *nature du droit* envisagé repose elle-même sur des bases défendables. Nous avons dit que les droits des propriétaires d'esclaves et ceux des seigneurs féodaux avaient pu être abolis sans indemnité ; peut être cependant a-t-on agi plus sagement dans les pays où l'on a indemnisé, dans une certaine mesure, les détenteurs de ces droits consacrés jusque-là par la loi, pour mieux assurer la confiance publique dans la stabilité des autres droits qu'elle reconnaît. Mais, le jour où il serait démontré que la propriété tout entière est fondée sur l'iniquité et contraire à l'intérêt général, qu'il n'y a ni justice, ni utilité sociale à en conserver le principe, en aucune matière, il serait absurde d'invoquer l'inconvénient d'ébranler la confiance publique en sa stabilité, contre des doctrines qui voient dans sa suppression absolue un progrès social. Prétendre alors la conserver en raison des droits acquis des propriétaires serait une pétition de principe. Ce n'est pas parce qu'elle existe que son maintien s'impose ; c'est parce qu'elle est à la fois fondée sur la justice et profitable à tous les hommes, même à ceux qui ne possèdent pas, enfin parce que son développement est la condition essentielle du développement du bien-être de tous et de la civilisation.

La longue étude que nous venons de faire de la répartition montre comment elle résulte d'un ensemble d'accords ayant pour objet d'organiser la production, en associant tous les agents dont la collaboration est nécessaire à chaque entreprise et en répartissant entre eux les produits obtenus, d'après l'efficacité du concours de chacun. Les interventionnistes et les socialistes voient généralement dans la répartition des biens le résultat d'une *lutte entre les diverses classes de la société*, d'une guerre pour la conquête de richesses dont le partage constituerait la question sociale par excellence ; ils accusent l'Ecole libérale de se préoccuper beaucoup plus de développer la production que d'assurer un partage équitable des produits. L'erreur fondamentale de cette conception est d'envisager la production et la répartition comme indépendantes l'une de l'autre, de considérer la masse des produits comme une donnée, tandis qu'elle est la résultante de l'effort combiné de tous les hommes, utilisant de leur mieux les moyens de production dont ils disposent. Pour procéder à l'étude de la répartition des biens, nous avons dû la séparer de celle de la production ; mais ce procédé didactique serait une source d'erreurs

déplorables, s'il faisait oublier que la répartition, donnant seule une sanction aux efforts faits par chaque homme en vue de collaborer à la production, détermine en réalité l'intensité de cet effort et sa direction.

Pour que chacun reçoive une part suffisante, la première condition est que les produits obtenus par l'association de tous les copartageants soient assez abondants ; il faut donc que la manière dont ils se les partagent intéresse chacun d'eux à contribuer de son mieux à leur augmentation, et c'est à quoi aboutit le mode d'association qui se crée spontanément sous le régime de la liberté des contrats. L'analyse minutieuse des conditions dans lesquelles se fait le partage entre les divers groupes associés montre en outre que, même au point de vue de la répartition, leurs intérêts sont plus souvent en harmonie qu'en opposition, et que le développement de la richesse des uns, loin d'accroître la pauvreté des autres, améliore leur situation. C'est par l'accroissement constant de la masse des capitaux et par les progrès de l'art industriel, résultant de l'action de l'intérêt individuel stimulé par le droit de posséder, que l'on peut espérer voir la baisse du taux de l'intérêt et la hausse des salaires se poursuivre et le sort des travailleurs continuer à s'améliorer dans l'avenir, comme il s'est amélioré depuis près d'un siècle.

CHAPITRE CINQUIÈME

LE PROGRÈS ÉCONOMIQUE ET LES RÉFORMES SOCIALES

I. La direction du mouvement économique par le mécanisme des prix et par la concurrence. — L'étude détaillée que nous avons faite de la détermination des prix nous permet de mieux saisir maintenant le fonctionnement du mécanisme merveilleux qui assure la production, la circulation et la répartition des richesses, ainsi que la prestation des services, à travers le prodigieux enchevêtrement d'activités et d'intérêts amené par la *division du travail* et par la *production pour le marché*. Dans l'économie en nature, où des groupes produisant chacun ce qui est nécessaire à ses propres besoins sont juxtaposés, en quelque sorte, sans que leurs intérêts s'entremêlent, on conçoit que la direction indépendante donnée à chacun d'eux par ses chefs suffise à assurer l'existence de tous les hommes. Dans le régime de la production pour la vente, aujourd'hui de plus en plus prépondérant, le problème de l'adaptation de la production aux besoins, qui au fond constitue toute l'Economie politique, devient infiniment complexe, et l'on se demande comment il peut se résoudre sans aucune direction d'ensemble. En fait, ce sont *les prix* qui guident l'action libre de chaque individu, cherchant à utiliser ses ressources et ses facultés dans un emploi spécial au mieux de ses intérêts propres, de telle sorte qu'elle contribue à faire arriver à chaque consommateur les objets infiniment divers dont il a besoin, à mettre à sa disposition les services qu'il désire, à peu près dans la proportion où il a les moyens et la volonté de les acquérir. L'expérience montre qu'ils conduisent à ce résultat, mieux que ne pourrait le faire l'organisme le plus savamment combiné, par le mécanisme que nous avons décrit dans le présent Livre et que nous allons résumer.

Ce qui oriente toute l'activité productrice des hommes, c'est la *demande* formulée à des prix égaux ou supérieurs aux *frais de*

production ou, autrement dit, l'étendue des *besoins* des consommateurs ayant, à la fois, les moyens d'échange nécessaires pour payer telle ou telle satisfaction à un prix au moins égal à son prix de revient, et la volonté d'affecter leurs ressources à cet usage, de préférence à tout autre.

La *production* se règle sur la demande formulée dans ces conditions. La *force de travail* et le *capital* sont attirés vers chaque catégorie d'emplois dans la proportion nécessaire à cette production, de manière à faire osciller les prix du marché aux environs du chiffre qui répond à la position d'équilibre entre l'offre et la demande. Dès qu'il y a insuffisance de moyens de production dans une branche d'entreprises, les bénéfices exceptionnels qu'elle procure y appellent des capitaux et du travail ; dès qu'il y a surabondance, eu égard aux débouchés rémunérateurs, les pertes que subissent les entrepreneurs arrêtent l'essor de cette industrie, jusqu'à ce que son importance soit ramenée à la proportion convenable.

La *répartition des tâches* entre les hommes s'effectue librement de cette manière. Chacun apprécie, suivant ses goûts, les avantages et les inconvénients propres à chacun des emplois qu'il peut faire de son travail et de son capital ; les taux respectifs de rémunération, dans les divers emplois, sont déterminés par l'écart nécessaire, en raison de l'appréciation ainsi faite, pour attirer dans chacun d'eux précisément le nombre de travailleurs et la quantité de capitaux nécessaires. Ce sont les goûts individuels qui désignent, parmi les particuliers ayant la capacité et les ressources nécessaires pour diriger une entreprise et en courir les risques, ceux qui assumeront cette tâche, et la marge de profit résultant de l'écart entre le prix de revient moyen et le prix de vente des produits se règle de telle sorte que leur nombre se proportionne aux besoins. Enfin, les taux respectifs du salaire et de l'intérêt, abstraction faite des rémunérations accessoires répondant aux conditions spéciales de chaque emploi, se fixent eux-mêmes au niveau nécessaire pour amener les entrepreneurs à employer le capital et le travail dans la proportion où ils existent sur le marché.

La *répartition des produits et des services* résulte principalement du *taux de l'intérêt et des salaires*, qui fixe la rémunération de chacun des collaborateurs de toute entreprise et qui est ellemême la conséquence 1° de l'abondance des divers instruments de production, qui détermine l'offre faite par leurs détenteurs, 2° de leur productivité respective, qui détermine la demande

formulée par les entrepreneurs. Dès que les divers taux de rémunération usités cessent d'être exactement ceux qui répondent à l'état du marché, le jeu naturel de la concurrence tend à les ramener vers cette situation d'équilibre, en provoquant un excédant des demandes sur les offres pour les agents producteurs insuffisamment payés, et un excédant des offres sur les demandes pour ceux qui le sont trop.

Les détenteurs des agents naturels offrant des facilités particulières à certaines productions touchent la *rente* représentant l'économie réalisée en affectant ces biens aux emplois auxquels ils sont particulièrement propres, tandis que le *profit* de chaque entrepreneur résulte de l'habileté plus ou moins grande avec laquelle il dirige son entreprise.

Il résulte aussi du choix que cet entrepreneur a su faire d'une branche d'activité répondant à des besoins qui grandissent, ou qui au moins ne se restreignent pas, et dans laquelle l'affluence des moyens de production ne soit pas excessive. A cet égard, la situation des travailleurs et des capitalistes est un peu la même que la sienne. Sans doute, c'est l'entrepreneur qui assume l'aléa de l'entreprise et qui profite principalement de son succès, comme il subit le premier les pertes. Cependant, quand la prospérité ou la dépression d'une industrie s'accentue et se prolonge, elle finit par réagir sur la situation de tous ceux qui y collaborent : pour le travailleur, elle se traduit par une hausse ou une baisse plus rapide ou plus lente des salaires, par des chances d'avancement plus grandes ou moindres, par des chômages, etc. ; pour le capitaliste, elle entraîne une plus value ou une moins-value de ses immeubles, de ses créances dont la sécurité s'accroît ou diminue. Ainsi, la prospérité de chaque homme dépend des fluctuations du marché, des circonstances de toute nature qui développent ou restreignent les besoins ou la production, c'est-à-dire de faits sur lesquels il n'a aucune influence, de ce que l'on appelle aujourd'hui, d'après les locutions allemandes, les *liens sociaux* ou la *conjoncture*, c'est-à-dire de l'ensemble des circonstances au milieu desquelles s'exerce son activité économique.

Mais, si ces circonstances ne dépendent pas de chacun, elles peuvent souvent être prévues par chacun plus ou moins longtemps à l'avance ; en tout cas, chacun peut s'efforcer d'en tenir compte, dès qu'elles commencent à se manifester. Les conséquences de la conjoncture sont loin d'être toujours inévitables. Si parfois elle agit comme les fléaux naturels, que nul ne peut

prévoir ou arrêter, le plus souvent, ceux qu'elle frappe sont surtout les imprudents qui n'ont pas su raisonner et tenir compte des avertissements résultant des cours, tandis que ceux qu'elle enrichit sont les meilleures calculateurs. C'est précisément en raison de l'intérêt qu'ont les hommes à orienter l'emploi de leur force de travail et de leurs capitaux dans le sens le plus profitable, d'après les variations qui commencent à se manifester ou celles que l'on peut prévoir dans les prix, que ceux-ci dirigent toute l'activité économique. Dans la production pour le marché, ceux qui *connaissent le marché* ont bien plus de chance de s'enrichir que tous autres, et cela est juste, puisque ce sont eux qui produisent le plus utilement, en produisant en vue des besoins insuffisamment satisfaits.

Ce sont surtout les entrepreneurs qui dirigent l'activité économique d'après les indications données par les prix. C'est grâce aux calculs des chefs des entreprises agricoles, industrielles ou commerciales que les richesses et les services sont *produits* en raison des besoins des consommateurs, *offerts* à ceux-ci dans les endroits, dans les conditions et sous les formes où ils les apprécient le plus, *conservés* pour les besoins futurs qui pourraient amener une hausse. La moindre différence dans les prix, la moindre circonstance susceptible de les modifier dans un délai plus ou moins rapproché influent sur ces calculs et, selon qu'ils ont été exacts ou inexacts, ils conduisent à la fortune ou à la ruine.

Ainsi, sans qu'aucune direction soit nécessaire pour cela, le monde économique, sous la seule influence des prix, se trouve constamment dans une situation d'*équilibre stable*. Cela ne veut pas dire que la position d'équilibre soit immuable ; elle change au contraire constamment avec l'état du marché. Mais, à chaque instant, les prix qui s'écarteraient du niveau répondant à cet état tendraient à y revenir par l'effet de la concurrence, et leur hausse ou leur baisse accélèrerait ou ralentirait le recrutement des diverses professions, l'afflux des capitaux vers les divers emplois, l'offre et la demande des divers produits, de manière à les ramener toujours vers la situation d'équilibre.

Le stimulant qui oblige chaque individu à suivre la ligne de conduite par laquelle il contribuera le plus efficacement à la satisfaction des besoins généraux est la *concurrence*. Chaque homme ne cherche à satisfaire les besoins des autres que pour obtenir, en échange de ses produits ou de ses services, de quoi

satisfaire ses propres besoins ; mais, grâce à la concurrence, qui déprime les salaires et l'intérêt dans les emplois encombrés, c'est dans ceux où des concours nouveaux sont nécessaires que l'on trouve la rémunération la plus élevée. Sous son aiguillon, l'intérêt particulier toujours en éveil engage constamment les jeunes gens que viennent renouveler l'armée des producteurs à se détourner des métiers bien pourvus pour se porter vers ceux qui le sont insuffisamment, et les capitalistes à consacrer leur épargne aux industries trop peu développées, eu égard aux besoins. La concurrence incite en outre chaque homme à faire le meilleur usage possible de ses forces, par une contrainte qui, sans aucune violence, est plus efficace que l'autorité du maître dans le régime du plus dur esclavage. Elle astreint en particulier chaque entrepreneur à s'efforcer de faire mieux, ou tout au moins de ne pas faire moins bien que les autres, et par ce moyen, elle assure *aux plus aptes* la direction de tout le mouvement économique.

Là est peut-être la supériorité véritable de l'organisation spontanée, qui résulte du libre jeu des initiatives individuelles, sur une organisation méthodique qui impliquerait la désignation du personnel dirigeant par l'élection, par la vocation héréditaire, par le concours ou par n'importe quel autre procédé. Pour quiconque a un peu réfléchi aux problèmes que soulève toute organisation politique, administrative, judiciaire, etc., le plus difficile à résoudre est celui du choix des chefs, et de leur élimination le jour où ils cessent d'être dignes et capables de commander ou de juger. La concurrence ne donne pas à tous les hommes une capacité égale pour discerner la voie la meilleure ; elle ne dispense pas la foule des médiocres de suivre une direction extérieure, mais elle désigne par le succès dans la lutte économique ceux de qui doit émaner cette direction. Il suffit que quelques entrepreneurs découvrent un procédé meilleur que les autres pour satisfaire aux besoins auxquels il était déjà pourvu, aperçoivent la possibilité de satisfaire dans des conditions rémunératrices un besoin resté jusque-là en souffrance, pour que les bénéfices réalisés par eux prouvent la supériorité de leurs méthodes et pour que leur exemple soit imité. Il n'est pas besoin d'investir les initiateurs du progrès d'une autorité quelconque, puisque l'impossibilité de soutenir la concurrence contre eux par des moyens arriérés et inférieurs éliminerait d'elle-même ceux qui s'y obstineraient.

Cette élimination est même un des griefs que les critiques

de notre état social dirigent contre la concurrence. Ils y voient quelque chose d'analogue à cette *concurrence vitale* qui, suivant Darwin, assure la survie des plus aptes par la mort des faibles, et ils traitent de barbares les économistes qui envisagent sans horreur un tel régime. Il ne faut pourtant pas que l'analogie des mots conduise à confondre des choses totalement distinctes. Ce qui donne à la *lutte pour la vie* entre les animaux son caractère meurtrier, c'est qu'ils sont incapables de rien produire, en sorte que la part prise par l'un d'eux dans les aliments offerts par la nature est nécessairement enlevée aux autres. Au contraire, parmi les hommes, nous ne saurions trop le répéter, la masse à partager n'est point fixée à l'avance ; elle est le résultat de leur activité productrice. Le fait que les plus habiles, produisant plus et mieux, vivent plus confortablement, n'empêche pas les autres d'apporter à la production un concours en échange duquel ils obtiennent de quoi satisfaire à leurs besoins. La concurrence n'est point, comme on le dit souvent, une lutte dans laquelle les plus forts arrachent aux plus faibles les moyens de vivre ; c'est un concours dans lequel ceux qui servent le mieux le public, par la qualité ou par le bon marché de leurs services, sont classés les premiers et obtiennent la préférence de la clientèle. Ils n'empêchent nullement les autres de gagner leur vie, à la condition qu'eux aussi fassent de leurs forces un emploi utile et qu'ils se contentent d'une rémunération en rapport avec les services qu'ils rendent.

Nous avons parlé, il est vrai, de l'*élimination* des concurrents incapables de suivre le progrès. Cette élimination se produit en effet pour les *entrepreneurs*, et elle est souvent accompagnée de la perte totale de leurs capitaux. Tout *capital immobilisé* peut de même perdre sa valeur par suite des transformations industrielles qui le rendent inutile. Mais ce n'est pas à la conservation des fortunes acquises que s'intéressent d'ordinaire les détracteurs de la concurrence ; c'est le sort des travailleurs qui les touche avec raison. Le capitaliste qui se ruine n'est pas une victime que la société doive protéger, car s'il est légitime que celui qui a mis en valeur ou créé par l'épargne des moyens de production en bénéficie, c'est à la condition formelle que ces moyens de production restent réellement utiles, et quand il perd sa fortune pour n'avoir pas su en adapter l'usage aux progrès de l'art industriel, il est simplement ramené à la situation de la grande masse des hommes, qui vit de son travail.

Or, la *force de travail* conserve toujours sa puissance produc-

trice, et c'est le point le plus important. La rémunération exceptionnelle que procurait une habileté spéciale dans certains métiers peut disparaître par l'effet d'une évolution industrielle ; un chômage momentané peut accompagner le changement d'emploi qu'une transformation impose. Mais l'idée que des hommes valides et laborieux puissent se trouver d'une manière durable éliminés de l'atelier social, par des concurrents plus habiles, est une idée absurde, car elle suppose que la quantité de besogne à accomplir dans le monde est limitée ou, autrement dit, que tous les besoins des hommes sont entièrement satisfaits. Tant qu'il n'en sera pas ainsi, le concours même des moins habiles ajoutera toujours quelque chose à la production utile et leur vaudra une certaine rémunération, — à moins toutefois que l'établissement d'un minimum de salaire ne mette un obstacle artificiel à l'utilisation de la force de travail de quiconque ne peut pas gagner ce minimum. Tant qu'il n'en est pas ainsi, seuls, les individus incapables ou presque incapables de tout travail utile sont vraiment hors d'état de gagner leur vie sous le régime de la libre concurrence. Mais ce n'est pas ce régime qui en est la cause ; avec tout autre comme avec lui, il y a là des besoins auxquels seule la charité peut pourvoir.

On reproche souvent aussi au régime de la concurrence d'amener une grande *déperdition de forces*, par la multiplicité des organes de direction des entreprises, de recherches, d'études, qui constituent souvent des doubles emplois. Les dépenses de publicité qu'elle entraîne, affiches, réclames, commis-voyageurs, les transports inutiles, quand une usine du Nord étend sa clientèle dans le Midi tandis que ses concurrents du Midi écoulent leurs produits dans le Nord, comportent également des faux-frais. Ces dépenses ne sont pourtant pas purement frustratoires : c'est grâce à la multiplicité des services de direction et de recherche que des idées nouvelles surgissent, tantôt d'un côté, tantôt de l'autre, et que les méthodes et les procédés se perfectionnent chaque jour ; la publicité attire l'attention des consommateurs sur beaucoup de produits avantageux, dont l'usage se répandrait infiniment moins vite, si les nécessités de la concurrence n'incitaient pas les producteurs à les faire connaître ; la possibilité qu'a le client d'opter entre des fournisseurs de régions très différentes maintient entre ceux-ci une émulation salutaire, qui n'est point payée trop cher par quelques transports inutiles.

Mais la vraie réponse à cette critique, c'est que la réunion de toutes les entreprises concurrentes en une seule, condition néces-

saire de la suppression des faux-frais en question, en engendrerait d'autres par la complication des rouages, par la difficulté de la surveillance, par le coulage inévitable dans une entreprise trop étendue pour que l'œil du maître en saisisse tous les détails, et surtout par la disparition du stimulant qui maintient toujours en éveil le chef d'un établissement sans cesse menacé par ses rivaux. Personne ne peut dire *a priori* si la déperdition de forces serait plus grande sous un pareil régime que sous le régime actuel ; mais, *a posteriori*, on peut affirmer que, grâce à la concurrence, la *concentration des entreprises*, dans chaque branche d'affaires, se produira à peu près dans la mesure où elle sera avantageuse et n'ira guère au-delà. Le développement des grandes usines et des grands magasins, des cartels et des trusts qui de nos jours atténuent ou font disparaître sur certains points la concurrence dans beaucoup d'industries, s'explique précisément par la diminution des prix de revient due à l'unité de direction, à la suppression des dépenses excessives énumérées ci-dessus. Dès que les vices inhérents aux organismes trop développés compensent et au-delà cet avantage, la concurrence redevient possible contre eux et ne manque pas de surgir, un peu plus tôt ou un peu plus tard. La limite varie suivant la nature des entreprises, et aussi suivant la valeur des hommes placés à la tête des grandes affaires dont la direction exige une capacité exceptionnelle ; la liberté des entreprises est le meilleur moyen, et même le seul, d'amener leurs dimensions à se régler de la manière la plus avantageuse dans chaque cas.

La multiplicité des entreprises concurrentes est la condition de la *liberté des travailleurs*, à qui elle permet de changer de patron s'ils ont des sujets de mécontentement. Elle accroît pour chacun d'eux la probabilité d'obtenir une rémunération en rapport avec la valeur de son travail, car, si son mérite est méconnu par un chef d'industrie, il a chance d'être reconnu par un autre. L'intérêt qu'a chaque entrepreneur à s'assurer les concours les plus efficaces donne d'ailleurs la certitude que la plupart d'entre eux s'efforceront de les discerner, et de les attirer par un salaire en rapport avec leurs services.

La multiplicité des entreprises facilite le *bon emploi des capitaux*, la *mise en application des découvertes nouvelles*, car, plus le nombre des chefs d'établissement est grand, plus il y a de chances d'en trouver un disposé à développer une industrie lucrative, à tenter un essai comportant quelques risques

Enfin elle assure la *satisfaction des goûts des consommateurs*, en

obligeant les divers concurrents à s'ingénier pour aller au devant de leurs préférences, afin d'étendre leur clientèle.

Ce n'est donc point à tort que l'Ecole libérale a vu dans la liberté des entreprises et dans la concurrence la meilleure sauvegarde de tous les intérêts économiques.

Sur un seul point, mais des plus graves, la direction du mouvement économique par le mécanisme des prix prête à une critique sérieuse. Elle incite chaque homme à faire de ses moyens d'action l'emploi dans lequel il produira le maximum de *valeur d'échange*, et non le maximum d'*utilité*. La demande qui détermine l'emploi des forces productrices est réglée à la fois par les besoins de chacun et par les moyens d'échange dont il dispose. Entre ses propres besoins, chaque homme établit lui-même un classement dont il est le meilleur juge et qui détermine l'emploi de ses ressources. Mais, entre les besoins éprouvés d'un côté par un homme qui dispose de ressources étendues et de l'autre par tous ceux dont les ressources sont très limitées, le classement se fait, sur le marché, par les prix que chacun peut payer, en sorte que les moyens de production qui suffiraient à fournir le nécessaire à une foule de malheureux insuffisamment pourvus sont parfois consacrés à accroître légèrement les consommations superflues d'un seul.

Serait-il possible de faire de l'utilité et non des prix le régulateur du mouvement économique ? Quand on cherche a concevoir par quels moyens on y arriverait, on se heurte à bien des difficultés, dont la première résulte de l'impossibilité de trouver une mesure de l'utilité. Autant le mécanisme des prix est précis, délicat, sensible aux moindres influences, autant la mesure de l'utilité est chimérique, dès que l'on veut sortir d'une appréciation extrêmement grossière. Nous avons vu que la *valeur d'usage* elle-même ne prend un sens précis que si l'on entend par ces mots la valeur d'un objet ou d'un service pour un individu, mesurée par la quantité de richesses qu'il donnerait à la rigueur pour obtenir cet objet ou ce service, c'est-à-dire par quelque chose qui dépend de ses ressources autant que de ses besoins.

La seule manière d'éviter l'arbitraire le plus complet dans l'évaluation de l'utilité serait de supposer que tous les hommes ont les mêmes besoins. Mais c'est là une hypothèse en contradiction absolue avec les faits. La nature et plus encore l'habitude nous ont donné des besoins singulièrement inégaux, en sorte que ce qui est pour les uns un luxe tellement inouï qu'ils sentent à peine

le désir, est pour les autres le nécessaire, dont la privation serait une cruelle souffrance. Répartir entre tous les hommes les biens disponibles, sans tenir compte de l'inégalité des appétits, des sensations et des goûts, ce serait peut-être accroître la masse des souffrances humaines plus qu'on ne la diminuerait.

Ce serait surtout faire disparaître le stimulant essentiel qui entretient et développe l'effort humain, et c'est la seconde difficulté qui ne permet pas de chercher dans la satisfaction des besoins, abstraction faite des ressources de ceux qui les éprouvent, le fil directeur de l'activité humaine. Sans doute, les ressources sont inégales ; mais c'est un lieu commun de dire que l'inégalité est une des sources essentielles de tout progrès. Le désir de se rapprocher de ceux qu'ils voient au-dessus d'eux dans la société, en dépassant leurs égaux, est un des sentiments qui excitent le plus l'ardeur et l'initiative de beaucoup de caractères énergiques, et la crainte de déchoir entretient seule quelqu'activité chez une grande partie des autres. Nous laisserons les psychologues débattre la question de savoir si une sorte d'Eden où les hommes, tous égaux, n'imagineraient guère d'autres joies que les satisfactions très limitées également accessibles à tous, serait supérieur au point de vue du bonheur et de la moralité à notre monde sans cesse agité par la crainte et le désir ; ce que l'économiste peut affirmer, c'est que cet Eden ne connaîtrait pas l'effort incessant qui seul améliore peu à peu dans le cours des siècles la condition matérielle de l'humanité.

Dans la mesure où elle découle de l'inégalité du travail et de la prévoyance des individus, la satisfaction inégale de leurs besoins est parfaitement juste. En fait, ce qui dépend de l'effort de chacun, non pas complètement, mais jusqu'à un certain point, c'est moins sa position absolue sur l'échelle sociale que le mouvement par lequel il s'élève ou s'abaisse de quelques échelons. La justice reçoit déjà par là une certaine satisfaction si, comme nous l'avons déjà dit, c'est surtout du progrès réalisé ou du recul subi que dépendent les satisfactions et les souffrances des hommes. Même au point de vue purement moral, un régime dans lequel chaque individu est le principal artisan de l'amélioration ou de l'aggravation de son sort ne mérite pas les condamnations rigoureuses formulées contre lui.

Pourtant, le point de départ n'est pas indifférent. Or, il résulte pour chacun des biens que lui ont transmis ses parents, de l'éducation qu'il a reçue d'eux, et non de ses mérites propres. Qu'il y ait là une véritable faveur faite à quelques-uns, on ne saurait le

nier ; mais cette faveur n'est point faite aux dépens des autres, du moment où les biens transmis proviennent du travail et de l'épargne de ceux qui les ont constitués pour en jouir, eux et leur postérité. Nous avons vu que la faculté d'en disposer est la véritable cause de l'accumulation des capitaux, élément essentiel de l'amélioration du sort de tous, car en fait, la solidarité étroite par laquelle chacun de nous se sent responsable du sort de ses descendants est un stimulant dont l'action énergique n'est pas plus contestable que ne l'est l'inefficacité de cette vague solidarité entre tous les hommes, si souvent invoquée par les détracteurs de la société fondée sur la libre concurrence.

Au total, l'organisation spontanée qui se développe dans cette société met à la disposition de chaque homme les objets et les services les plus propres à satisfaire à ses besoins, dans la limite d'une valeur égale à celle des produits de son travail pour le prolétaire qui n'a pas d'autres ressources, — et à celle du surcroît de produits dus aux instruments dont il dispose, pour le capitaliste qui a su créer par son talent et son épargne des moyens de production plus puissants, ou qui les a reçus de leurs créateurs. Seuls, ceux qui sont dépourvus de tout moyen de contribuer à la production restent également dénués de toute ressource propre, et c'est là une conséquence naturelle de leur situation, dont la société ne saurait être rendue responsable. Un devoir de charité oblige ses membres mieux partagés à pourvoir aux besoins des malheureux, par une action individuelle ou collective. Mais le *droit à l'existence*, que chaque homme tient dit-on de sa naissance, ne peut le rendre créancier que de ceux qui l'ont appelé à la vie, et si, à défaut d'eux, la société paie leur dette, il importe de constater que c'est bénévolement.

Il convient d'ailleurs qu'en le faisant, elle laisse les individus dont la misère est due à leur propre imprévoyance en ressentir en partie les effets, pour ne pas encourager les autres à vivre désormais au jour le jour. Il est nécessaire même, si dur que cela paraisse, qu'elle laisse aux parents la conviction que leurs enfants subiront dans une certaine mesure les conséquences de leur paresse ou de leur imprévoyance, pour que les liens de famille, fondement le plus solide du progrès matériel et moral, ne se dissolvent pas. Il faut même reconnaître qu'une société qui donnerait à chaque famille le moyen d'élever ses enfants dans des conditions également confortables, quel qu'en fût le nombre, risquerait d'amener un essor de la population qui la vouerait tout entière à la misère. Sans doute, un homme de

plus ajoute par son travail quelque chose à la masse des produits à partager; mais la production par tête va en décroissant à mesure que la population grandit, si la masse des capitaux et l'art d'exploiter les agents naturels ne se développent pas dans la même proportion. Ce qui a empêché la réalisation des prédictions pessimistes de Malthus et de Ricardo, c'est la responsabilité que chaque couple sent peser sur lui vis-à-vis des enfants auxquels il donne naissance et qui seule limite l'essor de la population. Le jour où l'on ferait disparaître cette cause de limitation, on transformerait en réalité les craintes chimériques des premiers économistes, — à moins qu'en reconnaissant à tous les enfants le droit à l'existence dans des conditions égales, on ne trouve un moyen de limiter le droit des adultes à la reproduction, ce qui paraît difficile.

On voit comment les inégalités sociales s'expliquent à la fois par des considérations de justice et par des nécessités d'intérêt général. Il n'en est pas moins vrai que, par l'effet de sentiments de plus en plus répandus de jour en jour, les hommes qui en souffrent les supportent moins patiemment, et ceux même qui en profitent conçoivent plus de doutes sur leurs droits. De là viennent les progrès rapides des doctrines tendant à modifier ou à transformer la répartition des biens, soit par l'intervention de l'Etat dans des cas plus ou moins fréquents, — soit par la remise entre ses mains de tous les instruments de production et de la direction de toutes les entreprises, — soit même par la suppression totale de toute autorité en même temps que de la famille et de la propriété.

Nous avons déjà dit quelques mots de ces diverses conceptions, à propos de l'histoire des écoles économiques, et nous avons montré, en parlant de l'Etat, pourquoi sa nature même le rend peu propre à intervenir dans la vie économique ou à la diriger, et quelles illusions se font ceux qui attendent de lui une sagesse et une justice parfaites, oubliant qu'il est gouverné par des hommes soumis aux mêmes passions et aux mêmes faiblesses que les autres, rarement meilleurs et quelquefois pires que la moyenne de leurs administrés. Nous ne reviendrons pas sur ces considérations. Mais nous devons examiner d'un peu plus près, maintenant que nous connaissons le mécanisme du monde économique où nous vivons, les arguments généraux sur lesquels se fondent ceux qui attendent de la puissance publique soit l'accélération des progrès trop lents à leur gré, soit l'atténuation ou même la

suppression des inégalités sociales. Quand nous les aurons discutés, nous reviendrons sur la nature réelle des progrès que l'on peut espérer, sur les causes auxquelles sont dus ceux dont nous avons été témoins et sur les effets que l'on peut attendre de la liberté pour leur développement dans l'avenir.

II. L'interventionnisme et son influence sur la production. — Nous avons déjà dit que les doctrines interventionnistes constituent une tendance plutôt qu'un système complet de réforme sociale. Leurs partisans ne contestent pas que la liberté du travail et des contrats, la propriété et l'organisation des entreprises qui en découlent soient les bases normales et légitimes des relations économiques entre les hommes, que dès lors la valeur d'échange, mesurée par les prix, doive rester le guide de leur activité, et la concurrence son stimulant principal. Mais ils soutiennent que la puissance publique peut utilement intervenir pour corriger les erreurs ou les injustices résultant d'une organisation dirigée uniquement par les intérêts individuels, et que cette considération doit constamment la guider dans la rédaction des lois, dans l'organisation des services publics et dans la répartition des impôts.

Du fait même que l'interventionnisme ne constitue pas un système d'ensemble, il résulte qu'on ne saurait lui opposer une réfutation générale, applicable à toutes ses manifestations. L'étendue des matières à régler par le législateur, les considérations qui doivent l'inspirer dans chacune d'elles, le développement à donner aux services publics et le choix d'un système d'impôts sont des questions d'espèce ; nous en avons déjà abordé quelques-unes, en examinant par exemple l'influence des lois tendant à modifier les prix ou les salaires, et la discussion des autres reviendra constamment dans notre Cours. Nous verrons alors comment, en modifiant la direction de l'activité des hommes, l'intervention de l'Etat la rend presque toujours moins productive et donne à ceux qu'elle prétend favoriser beaucoup moins qu'elle n'enlève aux autres, — quand elle ne nuit pas à tous. D'autre part, nous avons signalé déjà la détestable influence qu'exerce, sur le fonctionnement de la puissance publique d'un côté, sur les dispositions des citoyens de l'autre, l'habitude de considérer l'Etat comme le régulateur et l'arbitre des intérêts privés et de voir dans la possession du pouvoir, pour les classes comme pour les individus, un moyen d'arriver au bien-être ou à la fortune plus efficace que l'effort personnel. Nous voudrions seulement ici

compléter ces observations générales, en examinant quelques-uns des arguments qui reviennent constamment sous la plume des interventionnistes, et montrer l'inanité de quelques-unes des critiques qu'ils dirigent contre le régime libéral.

A. — L'intervention envisagée comme l'exercice des pouvoirs essentiels de l'État. — En premier lieu, on justifie souvent l'intervention de l'Etat pour modifier les rapports économiques entre les particuliers en la présentant comme *l'accomplissement pur et simple de sa mission primordiale et essentielle*, qui est d'assurer la police et de faire trancher par des juges les litiges entre les citoyens. Chargé d'assurer l'exécution des contrats et le respect des droits, de maintenir l'ordre dans la vie économique basée sur la concurrence, l'Etat doit veiller, dit-on, à ce que les contrats qu'il sanctionne ne lèsent aucune des parties, à ce que les particuliers dont il protège les droits n'en abusent pas, à ce que la lutte entre les concurrents ne sorte pas des justes limites. Entendus dans ce sens que la protection des lois n'est point due aux actes frauduleux ou purement malveillants, ces principes sont exacts ; mais on en tire trop souvent des conclusions qui vont beaucoup plus loin et sur lesquelles nous devons nous arrêter un instant.

Au point de vue de la *lésion*, par exemple, lorsque, dans un contrat, l'une des parties abuse de la faiblesse, de l'ignorance ou du besoin de l'autre pour lui acheter un objet précieux à vil prix, ou pour lui payer un salaire bien inférieur à celui qui rétribue habituellement le même travail, il est tout naturel que les tribunaux refusent de sanctionner ce contrat, fut-il dûment constaté ; le désaccord flagrant entre le prix convenu et le cours du marché, lorsque aucune tare spéciale de la marchandise vendue ne l'explique, suffit à lui seul pour faire présumer un vice du consentement, et loin d'aller à l'encontre des lois économiques, la loi positive les consacre lorsqu'elle enjoint aux juges de tenir compte du caractère anormal d'un pareil accord.

Mais donner aux juges la mission de réformer un contrat sous prétexte de lésion, quand l'objet ou le service vendu a été payé au prix courant, en déclarant que ce prix est insuffisant, ce serait au contraire sortir complètement du rôle du législateur et jeter le trouble dans toutes les relations économiques. Celui qui a obtenu de sa marchandise un prix répondant à sa valeur d'échange n'est jamais *lésé* : le fait qu'une maison mal située ou mal distribuée ne peut se vendre que le quart de ce qu'elle a

coûté à construire, que le salaire d'un travailleur malhabile ou d'une mère de famille constamment dérangée par les soins de son ménage ne lui suffit pas pour vivre, n'implique nullement que le contrat qui a fixé le prix convenu soit abusif ou frauduleux. En permettant, en pareil cas, de contester la régularité de la vente de la maison ou de réclamer un supplément de salaire au patron pour le travail accompli, on porterait le plus grave préjudice à ceux même que l'on voudrait protéger, car, les empêcher de traiter valablement moyennant un prix en rapport avec la valeur des biens ou du travail qu'ils offrent sur le marché, ce serait en réalité les mettre dans l'impossibilité absolue de trouver un acquéreur ou un employeur. On tomberait en même temps en plein arbitraire, puisqu'au lieu de dépendre de lois et de contrats, dont l'interprétation peut sans doute soulever des difficultés, mais repose au moins sur une base précise, les obligations et les droits respectifs de tous les hommes dépendraient uniquement de l'appréciation personnelle de tel ou tel juge.

Quelques auteurs vont jusqu'à prétendre qu'il ne saurait y avoir contrat véritable entre deux parties dont la situation économique est très inégale, et que l'autorité publique, appelée à donner une sanction aux engagements réciproques des particuliers, remplit sa mission en limitant *a priori* dans les lois, ou en donnant au juge mission de rectifier *a posteriori*, ceux qui seraient pris sous l'empire d'une nécessité viciant le consentement de l'un des contractants : c'est ainsi que l'ouvrier vis-à-vis du patron, l'emprunteur vis-à-vis du prêteur, devrait être protégé par le législateur et serait toujours recevable à contester la validité des accords même les plus formels. Que le législateur puisse refuser toute valeur à certaines clauses manifestement iniques, que le juge ait mission de s'assurer qu'un contrat a été librement consenti avant d'en prescrire l'exécution, cela est certain. Mais admettre comme un fait général que, dans le prêt ou le contrat de travail, c'est toujours l'emprunteur ou le travailleur qui est le plus pressé de conclure et qui subit la loi de son cocontractant, c'est méconnaître absolument la réalité des faits : combien y a-t-il de corps d'état, à Paris, où les patrons sont sans cesse aux prises avec les plus graves difficultés parce qu'ils ne peuvent obtenir des ouvriers un travail régulier ? Combien de petits rentiers n'ont pour vivre que le maigre revenu d'un petit capital placé dans une puissante entreprise ? Le besoin qu'une partie a de traiter dépend d'une foule de circonstances spéciales à chaque espèce, et, en tout cas, il ne l'empêche nullement de profiter de

la concurrence entre tous ceux avec qui elle peut traiter, pour obtenir les meilleures conditions compatibles avec l'état du marché. Charger le législateur de fixer à l'avance les conditions équitables, c'est rendre impossibles une foule de contrats utiles ; donner au juge le pouvoir de rectifier ou d'annuler les accords conclus, c'est encourager la mauvaise foi. Faire de mesures qui doivent être tout à fait exceptionnelles la règle ordinaire, c'est non seulement entraver, mais détruire en réalité toute la vie économique basée sur la liberté du travail et la propriété individuelle, sur l'accord des travailleurs et des capitalistes pour la constitution des entreprises et sur celui des vendeurs et des acheteurs pour l'écoulement de leurs produits.

De même, une théorie juridique très intéressante tend à réprimer plus fréquemment ce qu'on appelle l'*abus du droit*, c'est-à-dire l'usage qui en serait fait dans un but de pure malice. Elle est fondée sur cette pensée, très judicieuse, qu'un acte dont le seul effet est de nuire à autrui, sans intérêt appréciable et légitime pour celui qui l'accomplit, ne peut jamais constituer l'exercice licite d'un droit. Mais quelques auteurs veulent déduire de ce principe toute une série de restrictions aux droits individuels, en prétendant notamment limiter l'usage qu'un propriétaire fait de ses biens pour sa propre satisfaction, ainsi que son droit de les transmettre à qui il lui plaît, dans des conditions qui diminueraient considérablement les avantages sociaux de la propriété. Nous croyons avoir démontré que l'accumulation des capitaux présente un intérêt de premier ordre pour la société tout entière ; or, le seul moyen efficace qu'ait le législateur pour l'encourager, c'est de reconnaître toute l'extensien possible aux avantages que le propriétaire sain d'esprit est maître de tirer de ses biens, pour lui et pour ceux qui lui sont chers, — sous la double réserve qu'il s'agisse réellement d'avantages pour lui et les siens et non de simples dommages causés à autrui par malice, et que l'exercice des droits des uns ne porte pas atteinte à ceux des autres.

C'est afin de donner une base juridique à l'intervention de l'Etat tendant à modifier la répartition des biens ou à modifier les contrats que l'Ecole solidariste, si en faveur en ce moment, imagine une sorte de *dette* de chaque individu envers la société, fondée sur l'immense différence existant entre ce qu'il reçoit d'elle, par suite de l'accumulation des connaissances, des inventions, des capitaux produite par l'effort de tant de générations, et le concours qu'il apporte à la vie économique. Par le seul fait qu'il profite de tous les progrès réalisés avant lui, chaque homme se lierait

envers l'ensemble de l'humanité par un *quasi-contrat*, qui obligerait ceux qui tirent de ces progrès des avantages plus grands que la plupart des autres hommes à restituer à ceux-ci une partie de la différence; le juge ou le législateur, en les forçant à s'acquitter de cette dette, ne ferait que procéder à un *redressement des comptes* antérieurs entre ceux qui ont injustement reçu, les uns une part excessive, les autres une part insuffisante du patrimoine commun.

Malgré tous leurs efforts pour présenter le quasi-contrat social, né du développement spontané des rapports entre les hommes, sous un aspect moins fantaisiste que celui du *contrat social* si arbitrairement inventé par Rousseau, les défenseurs de cette idée n'arrivent pas à donner le caractère d'un lien de droit, obligeant certains individus envers d'autres, à la prétendue dette fondée sur la différence des avantages que chacun retire de l'organisation de la société. Ils n'ont aucun moyen, en effet,de déterminer la mesure, certainement très inégale elle aussi, dans laquelle ceux qui bénéficient inégalement des progrès réalisés depuis la sauvagerie primitive ont contribué à ces progrès, soit par eux-mêmes, soit par leurs auteurs, au sens juridique du mot. On ne saurait appeler redressement de comptes une intervention fondée sur des considérations tellement vagues et générales qu'elles ne peuvent servir de base à aucun compte, même approché, et qu'elles justifieraient la confiscation intégrale de tous les biens transmis par héritage tout aussi bien qu'une répartition de l'impôt ayant simplement pour objet d'atténuer dans une mesure restreinte les inégalités sociales. L'appel à l'intervention de la puissance publique pour améliorer le sort des classes déshéritées trouve une base très solide dans les sentiments généreux que blessent leurs misères ; on l'ébranle, au lieu de la consolider, par l'apparence sophistique des arguments fondés sur tout ce cliquetis de termes juridiques détournés de leur sens précis, — et l'on n'effleure même pas, bien entendu, les objections, très sérieuses elles aussi, tirées du caractère arbitraire des redressements proposés, des abus auxquels ils donneraient lieu, du peu de confiance qu'inspirent l'équité et la clairvoyance des autorités appelées à y procéder, et surtout des répercussions qui rendraient la plupart des mesures préconisées aussi nuisibles à leurs bénéficiaires apparents qu'à leurs victimes immédiates.

On peut rattacher à ce point de vue les idées des publicistes qui, tout en reconnaissant l'utilité du stimulant de la concurrence, condamnent ce qu'ils appellent la *concurrence à outrance*,

et déclarent qu'il rentre dans la mission de police de l'Etat d'en refréner les abus et pour cela de la *limiter*. On n'a guère vu, il est vrai, surgir de propositions précises et applicables à la suite de ces déclamations. Limiter la concurrence, ou cela ne veut rien dire, ou cela signifie limiter les débouchés que l'emploi des meilleurs procédés, la perfection des produits, l'intelligence de la direction procurent aux entrepreneurs les plus habiles et aux meilleurs travailleurs, et par contre, assurer un minimum de rémunération et de bénéfices aux travailleurs inhabiles et paresseux, aux entrepreneurs maladroits ou arriérés. Sans insister sur la difficulté de réaliser pratiquement ces conceptions, on a peine à concevoir quels avantages en pourraient résulter. Arrêter par en haut l'essor des plus énergiques, c'est diminuer les services que leur ardeur productrice rend à la société; garantir par en bas un minimum de gain aux incapables, c'est inciter beaucoup d'hommes à se contenter de ce minimum et à se désintéresser du succès de leurs entreprises. Au point de vue de l'intérêt général, la diminution de l'effort individuel, conséquence inévitable de la diminution du stimulant qui le développe, serait un mal considérable; on peut douter qu'il soit compensé par un progrès moral sérieux, si l'âpreté au gain que suscite la concurrence était remplacée par le désir de vivre sans efforts sur le fonds commun, qu'encouragerait toute intervention de la puissance publique en faveur des moins capables. Les abus de la concurrence que l'Etat peut et doit refréner, ce ne sont pas ceux de la concurrence à outrance, qui est utile tant qu'elle est loyale, ce sont les fraudes ou les violences qui tendent à fausser les conditions de la lutte et qui sont tout autre chose. Les victimes auxquelles il doit venir en aide, ce ne sont pas tous les individus que leur inhabileté, leur paresse ou même une mauvaise chance ont empêché de prospérer autant que d'autres; ce sont seulement ceux que des accidents ou une faiblesse naturelle mettent absolument hors d'état de gagner leur vie. Il doit maintenir l'ordre et secourir la misère imméritée; mais il ne saurait aller au delà, sous peine de porter la plus grave atteinte à la prospérité économique en diminuant l'action des stimulants qui en sont les facteurs essentiels.

B. — L'INTERVENTION DE LA PUISSANCE PUBLIQUE ENVISAGÉE COMME UN MOYEN DE DONNER UNE DIRECTION PLUS AVANTAGEUSE A LA PRODUCTION. — Au lieu de rattacher l'intervention de la puissance publique dans la direction du mouvement économique à sa mission de

police, on la fonde souvent sur la nécessité d'encourager des opérations qui, en elles-mêmes, sont onéreuses, et qui dès lors resteront toujours délaissées par l'initiative individuelle, mais qui peuvent entraîner des répercussions considérées comme très profitables à la société. Seul, dit-on, l'État peut tenir compte, non seulement des résultats directs, mais aussi des *bénéfices indirects* à attendre d'une mesure. C'est pourquoi on lui demande sans cesse de soutenir, d'une manière ou d'une autre, des industries ou des branches de culture dont les produits ont une valeur inférieure à leurs frais de production, ou d'exécuter des travaux dont l'utilité susceptible d'être chiffrée sera probablement très inférieure à la dépense.

On fait toujours valoir, en pareil cas, soit les avantages variés que le pays retirera de l'existence d'une industrie qui permettra d'employer et de rémunérer de gros capitaux et de nombreux travailleurs, — soit le développement qu'un canal ou un chemin de fer établi à fonds perdus donnera à la culture et au commerce, — parfois aussi le bénéfice que l'État lui-même tirera de l'opération, sous la forme de plus-values des impôts dues à l'accroissement de la richesse publique. On oublie qu'à côté de ces conséquences indirectes avantageuses, les mesures réclamées entraîneront des conséquences indirectes préjudiciables, moins visibles, mais souvent aussi importantes que les premières. Les sacrifices imposés tantôt aux consommateurs (quand un droit de douane établi pour permettre à une industrie de vivre renchérit certains produits), tantôt aux contribuables (quand l'État assume les frais de travaux non rémunérateurs), ont dans ce sens un effet certain : elles font peser sur les citoyens une charge précisément égale à la subvention donnée à l'industrie protégée ou aux travaux improductifs. Cette charge entraîne pour eux des conséquences qui, pour être inaperçues, n'en sont pas moins graves ; elle peut réduire à la misère certaines familles, ruiner certaines industries et entraîner beaucoup plus de maux que les mesures préconisées ne produisent de bien.

Nous reviendrons sur ce point, quand nous étudierons la question de la protection et du libre échange ou celle de l'utilité des travaux publics. Mais nous tenons à y insister dès à présent, parce que l'invocation des bénéfices indirects non chiffrables, comme argument décisif, est généralement la caractéristique des propositions législatives ou financières insuffisamment justifiées. Les partisans des mesures de cet ordre présentent souvent, comme preuve de leurs heureux effets, l'exemple de cas où elles

ont *procuré* en apparence un emploi rémunérateur à des capitaux importants et à de nombreux travailleurs. Or, dès qu'on regarde de près, on reconnaît qu'en pareil cas, l'intervention de l'Etat a simplement *déplacé* les capitaux et les travailleurs en question, sans aucun profit réel pour la société. Il y a là un mirage qu'un peu de réflexion suffit à dissiper, comme nous allons essayer de le montrer.

Assez souvent, on constate qu'une subvention, que l'établissement d'un droit de douane, que la construction d'un chemin de fer ou l'abaissement d'un tarif a permis de vivre à une industrie qui, sans ce secours, n'aurait pas pu soutenir les concurrences auxquelles elle est exposée. Si l'on évalue à 100.000 fr. par an la subvention qui a été donnée en argent, ou qui résulte indirectement soit du renchérissement des produits par les droits protecteurs, soit de l'abaissement du prix des transports, et si l'industrie ainsi soutenue distribue un million en salaires et en intérêts, on affirme alors que le sacrifice consenti a produit un bénéfice indirect décuple de son importance, et qu'il a été, par conséquent, très favorable à la richesse publique. Mais c'est une erreur grave de croire que les capitaux et les bras auxquels le million en question a été distribué en sont entièrement redevables à la subvention. Pour l'admettre, il faut supposer que, dans le cas où l'industrie secourue n'aurait pas existé, ils fussent restés sans emploi ; or, c'est là une supposition inadmissible. Plutôt que de rester ainsi improductifs, le travail et le capital en question se seraient contentés d'une rémunération moindre d'un dixième, et l'industrie qui les emploie, au lieu de recevoir 100.000 francs de subvention directe ou indirecte et de payer un million de salaires et d'intérêts, aurait payé 900.000 francs de salaires et d'intérêt. Puisqu'elle peut subsister dans le premier cas, elle le pourrait également dans le second ; la subvention de 100.000 francs a donc tout au plus accru de 100.000 francs la rémunération du travail et du capital qu'elle emploie.

Mais, en y regardant de plus près, on voit que l'effet réel du concours de l'Etat, dans le cas que nous envisageons, a été bien inférieur à ce maximum. En effet, si l'établissement en question n'a pas pu s'organiser en allouant 900.000 francs aux travailleurs et aux capitalistes dont le concours lui était nécessaire, c'est que ceux-ci trouvaient ailleurs un emploi plus rémunérateur. Dire qu'une subvention de 100.000 francs, une majoration de 100.000 francs sur les prix de vente, une réduction de 100 000 francs sur les prix de transport est nécessaire à une entreprise pour vivre,

c'est dire précisément que, sans ce secours, elle ne pourrait rémunérer le capital et le travail au taux courant dans le pays, au taux auquel ils trouveraient à s'employer dans d'autres entreprises, ou en d'autres termes, qu'avec la subvention, elle peut tout juste allouer aux instruments de production la rémunération nécessaire pour qu'ils ne préfèrent pas s'employer ailleurs. La subvention n'a donc pour effet, ni de leur procurer leur rémunération totale, ni même de l'accroître d'une somme égale au montant du sacrifice imposé aux contribuables ou aux consommateurs ; du moment où ce sacrifice est *nécessaire* pour permettre de créer une entreprise, c'est qu'il fournit tout juste le léger surcroît de rémunération indispensable pour déplacer le capital et le travail dont cette entreprise a besoin.

De même, une subvention donnée à une institution de prévoyance, à une société coopérative, etc., etc., procure à ceux qui y participent un avantage au plus égal au sacrifice imposé aux contribuables, et souvent même fort inférieur, si le concours de l'Etat représente la somme nécessaire pour combler les déficits dus aux défauts d'organisation d'une entreprise mal conçue.

Ainsi, ce qu'une politique interventionniste donne aux uns est tout au plus égal à ce qu'elle prend aux autres. Cela n'empêche pas que les sollicitations adressées aux pouvoirs publics, pour qu'ils protègent, soutiennent ou subventionnent des industries diverses, pour qu'ils exécutent des travaux coûteux et peu utiles, soient infiniment plus actives que la résistance opposée par les consommateurs à l'établissement de droits de douane, par les contribuables à l'accroissement des charges budgétaires. L'individu isolé ou le petit groupe qui sollicite l'intervention de l'Etat, dans chaque cas particulier, le fait avec une extrême énergie, parce qu'il y a un intérêt considérable ; les consommateurs ou les contribuables aux dépens de qui cette intervention se produira ne la combattent pas, parce que chacun d'eux n'y a qu'un intérêt minuscule dans chaque cas particulier. Les charges que leur impose chaque mesure de détail, réparties sur de nombreux individus, sont insensibles pour chacun ; mais, en s'accumulant et se renouvelant sans cesse, elles peuvent devenir écrasantes. Il vient un moment où une goutte d'eau fait déborder le vase ; tantôt d'un côté, tantôt de l'autre, le poids des impôts fait sombrer une industrie qui eût prospéré avec des charges moindres, la cherté des denrées oblige à recourir à l'assistance, quelques individus ou quelques familles qui eussent réussi à gagner leur vie si les impôts et les droits protecteurs eussent été

moins élevés. Pour être dispersés sur toute la surface du territoire et entre toutes les catégories de citoyens, les maux causés par les charges douanières ou fiscales n'en sont pas moins réels, tandis que les bénéfices indirects en vue desquels elles ont été instituées sont presque toujours illusoires.

Une théorie analogue à celle des bénéfices indirects, mais plus savante et plus subtile, fait découler la nécessité d'une intervention de la puissance publique de la distinction entre ce qu'elle appelle la *rentabilité* et la *productivité* des entreprises. L'intérêt des entrepreneurs et des capitalistes, dit-on, est de diriger toute l'activité économique, l'emploi de la force de travail et du capital, de manière à réaliser le maximum de revenu ou de profit, le *produit net* le plus élevé. Ce qui intéresse la société, au contraire, c'est que le *produit brut*, la masse à répartir entre tous les hommes soit aussi considérable que possible. Il y a là un conflit qui ne permet pas de laisser à l'initiative privée la direction du mouvement économique. L'Etat, représentant des intérêts collectifs, doit prendre les mesures nécessaires pour que les productions utiles qui ne seraient pas rentables, qui ne couvriraient pas leurs frais, ne soient point délaissées pour celles qui peuvent procurer plus de revenus aux propriétaires et de bénéfices aux entrepreneurs, tout en étant moins avantageuses pour la société en général.

Nous devons reconnaître tout de suite qu'il existe un cas où réellement l'intérêt des producteurs est de donner au mouvement économique une direction qui n'est pas la plus conforme à l'intérêt général, en évitant de pousser la production jusqu'au maximum qui pourrait être *utilement* atteint ; c'est celui où un *monopole* existe. Nous avons vu, dans la théorie des prix, qu'en ce cas, si le détenteur du monopole ne peut pas faire payer aux divers acheteurs des prix différents suivant la valeur d'usage différente que ses produits ou ses services ont pour chacun d'eux, le prix unique qui lui procure le bénéfice le plus considérable est supérieur au prix de revient ; le débit correspondant est donc inférieur à la quantité susceptible d'être vendue à des personnes pour qui le produit vaudrait plus qu'il ne coûte à fabriquer. Dans ce cas, mais dans ce cas seulement, la limitation de la production en accroît la rentabilité.

Mais on peut dire qu'en pratique, ce cas ne se présente que dans l'exploitation des voies de communication, dans laquelle l'intervention de l'Etat est admise par tous les économistes (en

partie d'ailleurs précisément pour ce motif), ou dans les monopoles fiscaux, qui relèvent naturellement de lui. Partout ailleurs, les prétendus monopoles n'existent pas ou n'ont qu'un caractère étroitement limité. Sauf pour quelques produits minéraux très rares, qui n'ont aucune importance économique, les cartels et les trusts n'arrivent jamais à constituer un monopole réel, permettant une majoration sérieuse des prix de vente. Ils peuvent bien arrêter l'effondrement des cours pendant les crises temporaires qui les font tomber au-dessous du prix de revient et, dans ce cas, l'entente qui prévient les faillites, en limitant la production lorsqu'elle se fait à perte, n'a rien de contraire à l'intérêt général. Mais jamais les cartels ne peuvent limiter la production en temps normal, en portant les prix à un niveau qui dépasse les frais dans une mesure suffisante pour accroître les profits en réduisant la consommation. Il n'en est autrement que quand des droits de douane ferment un pays à l'importation de produits pour lesquels la consommation intérieure n'offre de débouchés qu'à un très petit nombre d'usines réalisant les avantages de la production en grand ; mais, dans ce cas, c'est justement l'intervention protectionniste de l'État qui engendre le mal, et le meilleur moyen d'y remédier, ce serait de supprimer cette intervention et non de la développer. Quant au monopole qu'un brevet confère à l'inventeur d'un procédé nouveau, il est trop peu durable pour que les inconvénients qui en résultent entrent en balance avec les raisons d'équité qui le justifient et avec l'intérêt qui s'attache à l'encouragement des progrès de l'art industriel, par quelques avantages réservés à leurs auteurs.

En dehors de ces cas exceptionnels, les prix de vente se fixent, sous l'action de la concurrence, à un niveau déterminé par les prix de revient, et dès lors l'opposition prétendue entre le produit *brut* et le produit *net* des entreprises n'existe plus. Ce qui constitue l'écart entre l'un et l'autre, ce sont les frais de production, c'est-à-dire la valeur qu'ont sur le marché 1° les matières premières mises en œuvre, 2° les services producteurs absorbés ou en d'autres termes l'emploi de la force de travail, du capital et des agents naturels pendant le temps nécessaire. Au point de vue de l'intérêt social comme au point de vue de l'intérêt individuel, ne tenir compte que du résultat obtenu sans faire état de ces frais, c'est n'envisager qu'un seul côté de la question. Si une entreprise n'est pas rentable, si elle ne donne pas des produits qui rémunèrent au prix courant les services producteurs employés, c'est que ces services ont une valeur supérieure à celle des produits obte-

nus, et que dès lors l'œuvre accomplie a appauvri la société en même temps que ceux qui en ont assumé l'aléa. Si, au contraire, une production donne de larges profits, c'est que la valeur des objets ou des services obtenus dépasse celle des matières et des services consommés, et qu'elle enrichit la société aussi bien que l'entrepreneur. La rentabilité des diverses directions données à l'activité économique ne se distingue pas de leur productivité, car la seule commune mesure qui permette de comparer les produits obtenus en suivant chacune d'elles, objets ou services, c'est leur valeur d'échange, et la rentabilité se mesure précisément par l'écart entre cette valeur et celle des objets ou des services consommés dans la production.

On pourrait dire, il est vrai, que la *consommation reproductive*, répondant aux frais d'entretien d'un certain nombre de travailleurs occupés dans une entreprise, ne saurait être assimilée, au point de vue social, à une dépense d'une autre nature, car elle permet à un plus grand nombre d'hommes de vivre. L'exemple fréquemment cité, à cet égard, c'est la substitution des prairies aux cultures labourées, amenée par la baisse des céréales : le propriétaire, dit-on, tire un plus grand produit net de sa terre en y engraissant du bétail, mais il ne nourrit plus les ouvriers employés jadis à travailler le sol et à en tirer une quantité bien plus grande de substances alimentaires. A cela on doit répondre que, si les cultures qui exigeaient beaucoup de bras ont cessé d'être rentables, c'est uniquement parce que ces bras ont trouvé ailleurs un emploi plus rémunérateur, parce que l'industrie leur offrait des salaires trop élevés pour que les agriculteurs pussent couvrir leurs frais en en payant d'équivalents. Cela veut dire, en d'autres termes, que l'industrie fait vivre les travailleurs mieux que les cultures abandonnées, qu'ils obtiennent une plus grande quantité d'aliments, produits ailleurs à moindre frais, au moyen du salaire plus élevé gagné dans les occupations autres que le labourage, grâce à la valeur plus grande des produits obtenus à l'aide de leur travail.

On insiste en disant que le blé que ces travailleurs ne font pas pousser ne manque pas moins pour alimenter l'ensemble du genre humain. Mais il ne ferait réellement défaut que le jour où la force de travail nécessaire à sa culture ne donnerait plus le moyen de s'en procurer une plus grande quantité, par voie d'échange, en s'employant autrement. Ce jour peut venir. Si la population augmentait assez vite pour que les progrès de la culture ne suffisent plus à la nourrir sans qu'un plus grand nombre

de bras s'employassent à travailler la terre, le blé hausserait et sa production redeviendrait rentable dans des régions où elle a cessé de l'être. Cela voudrait dire que, par suite de l'essor de la population, le salaire réel, estimé en denrées de première nécessité, aurait diminué, puisque l'emploi de la force de travail nécessaire pour faire pousser du blé dans des conditions trop défavorables jusque-là pour être rentables serait redevenu lucratif. On peut discuter sur la question de savoir si un pareil changement serait un progrès : vaut-il mieux que plus d'hommes vivent plus difficilement, ou qu'une humanité moins nombreuse ait une existence plus douce ? Sur ce point, les avis diffèrent. Ce qui est certain, c'est que l'établissement d'un droit protecteur, qui rendrait la culture du blé rentable, n'aurait pas pour effet direct d'accroître la population ; il pourrait seulement ramener vers l'agriculture des travailleurs qui, en l'absence du droit, eussent gagné davantage dans l'industrie.

En fait, ce n'est pas la direction plus ou moins rentable donnée à la production qui règle la population, c'est l'effectif de la population qui détermine le salaire et, par suite, les emplois rentables du travail. Bien entendu, une analyse complète retrouverait là une de ces actions réciproques que l'on rencontre partout en Economie politique : si la population règle les salaires, les salaires à leur tour réagissent sur la population. Seulement, les mœurs, les idées, l'étendue donnée aux besoins par les habitudes influent bien plus énergiquement encore sur la natalité que le taux des salaires ; elles déterminent donc le chiffre de la population, qui à son tour détermine la quantité de blé nécessaire. Bien loin de dire que, dans le régime économique basé sur la propriété individuelle et la liberté des entreprises, les ouvriers ne trouvent de l'ouvrage chez les entrepreneurs et ne peuvent vivre que quand l'emploi de leur travail est rentable, il faut dire que le salaire se fixe nécessairement à un niveau tel que l'emploi de tous les bras disponibles soit rentable, et que cet emploi est dirigé par les entrepreneurs de manière à fournir les denrées de première nécessité précisément dans la proportion où le nombre des travailleurs leur assure des débouchés.

Nous ne prétendons pas pour cela que toute mesure interventionniste soit nécessairement malfaisante : on peut soutenir qu'au point de vue de la conservation de la race, une forte population rurale est un avantage ; nous verrons que, même au point de vue économique, l'Etat peut enrichir un pays en subventionnant ou en exécutant aux frais des contribuables certains travaux

publics dont l'utilité dépasse le coût, mais qu'il est pratiquement impossible de faire payer par les particuliers qui en profitent. Ce que nous voulons démontrer, c'est qu'il est tout à fait inutile de faire appel à l'intervention de l'Etat pour donner à la production la direction la plus profitable à la société tant qu'il s'agit uniquement de tenir compte des avantages matériels à attendre d'objets ou de services susceptibles d'être produits sous le régime de la concurrence. Quelques auteurs veulent distinguer le prix de revient envisagé au point de vue privé, qui est la *dépense faite pour obtenir un produit*, du prix de revient au point de vue social, représenté par *les produits qui eussent été obtenus en faisant un autre emploi des services producteurs ;* en réalité, partout où fonctionne la libre concurrence, ces deux expressions sont synonymes. Quelle que soit la direction donnée à la production, elle ne peut subsister que si la valeur vénale des produits obtenus se fixe aux environs du coût des services producteurs. La proportion dans laquelle tel ou tel emploi donné à ceux-ci est rentable indique précisément jusqu'à quel point une production est préférée aux autres par les consommateurs, et par conséquent jusqu'à quel point elle répond à la direction de l'activité économique la plus conforme à l'intérêt social.

On invoque souvent, contre la liberté économique, les *ruines que la concurrence engendre parfois*. Mais ces ruines mêmes ne sauraient être prévenues par l'intervention de l'Etat. Il est facile de s'en rendre compte, en examinant successivement les deux causes auxquelles elles se rattachent : les erreurs individuelles et les transformations industrielles.

L'échec de beaucoup d'entreprises tient à ce qu'elles sont *mal conçues, mal dirigées ou ne répondent pas aux besoins du public*. L'idée que la puissance publique soit plus apte que les particuliers, guidés par leur intérêt et par l'aspect du marché, à discerner l'utilité d'une entreprise et ses chances de réussite, à arrêter les tentatives vouées à l'insuccès sans entraver celles qui seraient profitables, supposerait une singulière confiance dans ses lumières ; aussi n'est-elle guère soutenue, et, à vrai dire, l'intervention de l'Etat dans les affaires privées par des mesures *individuelles* trouve peu de défenseurs.

Au contraire, toutes les fois que l'*appauvrissement ou la ruine atteint une catégorie d'entreprises, par suite des progrès de l'art industriel* qui transforment les conditions de la production, on fait appel en leur faveur au concours des pouvoirs publics, et

souvent on l'obtient. Or, il est facile de voir que toute mesure qui protège, en pareil cas, les cultures, les industries, les commerces en décadence, va à l'encontre de l'intérêt social. Leur ruine tient à ce que les objets ou les services fournis par les entreprises qui périclitent peuvent être obtenus désormais plus économiquement ; elle n'implique donc aucun appauvrissement de la société. Dans la mesure où la baisse des prix engendre un essor de la production donnant satisfaction à des besoins qui jusque-là restaient en souffrance, parce que ceux qui les éprouvent n'avaient pas des ressources suffisantes pour payer le prix antérieur, l'amélioration est évidente. En ce qui concerne la production préexistante, la perte subie par les producteurs, sur les produits qui continuent à être fabriqués par l'ancien procédé et que la concurrence oblige à vendre au-dessous du prix de revient, est exactement compensée par le gain des consommateurs. Enfin, si les nouveaux procédés, non seulement sont appliqués partout où la production se développe, mais même se substituent aux anciens, en obligeant les anciens producteurs à changer soit de méthode, soit de profession, c'est que la perte que peut causer ce changement est inférieure à l'économie procurée par le nouveau procédé, comme nous allons le montrer en passant en revue les éléments dont cette perte se compose.

Nous avons déjà insisté sur ce fait que la perte d'un outillage abandonné ou la dépréciation d'un sol qu'il faut consacrer à de nouvelles cultures, ne constituent pas un appauvrissement social, puisqu'elles proviennent d'une diminution des frais de production assez forte pour que le maintien de l'affectation ancienne entraîne des pertes plus fortes que son abandon total. De même, les travailleurs ne sont expulsés d'un emploi par la concurrence que si leur force de travail peut, dans un autre emploi, donner des produits ayant plus de valeur que dans l'ancien, si elle y est plus utile ou du moins si son utilité y est plus appréciée, puisqu'elle peut y être mieux payée ; s'il en était autrement, ils trouveraient avantage à rester au service de l'entreprise ancienne, en subissant la diminution de salaire nécessaire pour lui permettre de soutenir la concurrence des procédés nouveaux, plutôt que d'aller chercher ailleurs une rémunération moindre encore. Toutes les mesures protectrices qui tendent à prolonger l'existence des industries condamnées entraînent une perte sèche de force sociale, car elles maintiennent dans certains emplois des capitaux ou des travailleurs qui seraient plus productifs ailleurs, — puisqu'autrement ils n'auraient pas besoin de l'inter-

vention de l'Etat pour persister à s'employer, même avec une rémunération réduite, dans des conditions qui resteraient les plus avantageuses qu'ils pussent trouver.

C'est donc faute de bien saisir les causes qui déterminent les prix et qui assurent le triomphe des uns et la défaite des autres dans la concurrence, que l'on prétend faire intervenir l'Etat afin de donner à la production une direction plus profitable à la société. Pourtant, du fait que son intervention est toujours onéreuse, qu'elle ne se produit que pour soutenir des industries ou des procédés moins avantageux contre d'autres qui leur sont supérieurs, on n'est pas en droit de conclure qu'elle n'est jamais justifiée. Tout en reconnaissant que les *changements économiques* réalisés par l'initiative industrielle constituent un véritable progrès, on peut admettre une certaine intervention des pouvoirs publics en faveur des populations qui souffrent, non par suite de fautes ou d'erreurs collectives ou individuelles, mais par l'effet des transformations qui sont la condition nécessaire de ce progrès et notamment des chômages qui en résultent.

On ne doit point méconnaître en effet que, si le développement de la richesse publique, amené par les progrès de l'art industriel et le développement des capitaux, a pour résultat final d'améliorer le sort de l'humanité, les causes qui produisent cet heureux résultat entraînent en même temps certaines conséquences douloureuses. Le progrès se réalise rarement par de lentes améliorations, profitables à tous. Le plus souvent, il résulte d'une série de *transformations brusques*, dont chacune est accompagnée d'une *crise* plus ou moins grave. Or, tout changement brusque, même lorsque son effet final doit être bienfaisant, engendre au début des souffrances qu'on ne saurait considérer comme négligeables.

C'est là un point sur lequel l'Ecole libérale n'a peut-être pas assez insisté, sans doute parce qu'il lui a paru trop évident, et qui est cependant une des causes essentielles des critiques formulées contre l'organisation actuelle du monde économique, en même temps qu'il est l'origine véritable de toutes les doctrines basées sur la négation du progrès. Il est difficile de contester que la plupart des changements qui se produisent dans les conditions de la production ou de la circulation des richesses constituent des progrès, car, toutes les fois qu'un procédé de fabrication se substitue à un autre, qu'un centre de production ou de commerce fait à un autre centre une concurrence victorieuse, le

succès obtenu tient à une baisse des prix de revient ; il résulte donc, soit de ce que les mêmes résultats sont atteints avec un effort moindre, — soit de ce qu'on les atteint en employant des capitaux ou du travail dont on obtient le concours moyennant une rémunération inférieure à celle qu'il fallait donner aux services producteurs employés jusque-là, parce qu'ils ne peuvent pas être employés ailleurs aussi fructueusement que ceux-ci. Il suit de là que ce qui rend un changement profitable pour les entrepreneurs, ce qui fait qu'il se réalise, c'est qu'il procure une meilleure utilisation des forces productrices de l'humanité. Mais, si tout changement qui remplit cette condition est nécessairement un progrès, il faut bien reconnaître qu'en même temps, par cela seul qu'il est un changement, il est la cause de certains maux momentanés, d'autant plus grands que la transformation est plus brusque.

Le changement est une cause de maux, d'abord parce que, comme nous l'avons signalé à diverses reprises, le déplacement de la main-d'œuvre et du capital, la modification de leur emploi, entraînent des pertes, des chômages momentanés, qui ne se produisent pas sans de grandes souffrances. Il est une cause de maux, parce que toute situation existante depuis un certain temps a créé des intérêts, groupé des populations, constitué un état de choses économique et moral, dont la transformation ne s'accomplit pas sans des répercussions pénibles à bien des points de vue. Il est une cause de maux, enfin, parce que l'homme ne modifie pas sans peine ses habitudes, parce que ceux même qui trouvent une compensation à leurs pertes regrettent plus ce qu'ils perdent qu'ils n'apprécient ce qu'ils gagnent, parce que souvent ceux qui gagnent au nouvel état de choses ne sont pas les mêmes que ceux qui perdent à la suppression de l'ancien, et que la souffrance causée à certaines familles, par une réduction subite des ressources sur lesquelles leur genre de vie était réglé, est plus sensible que la satisfaction causée à d'autres familles par un accroissement de leur revenu égal ou même supérieur.

On s'explique donc comment, pour ceux qui n'embrassent qu'une courte période, les avantages du progrès économique sont masqués par les souffrances qui se produisent à chacune de ses étapes, de même que l'amélioration du salaire réel des ouvriers est masquée par les conséquences douloureuses des chômages momentanés qui accompagnent chaque transformation industrielle. Tout en soutenant que les seules mesures vraiment profitables à l'humanité sont celles qui facilitent ces transformations,

il faut reconnaître qu'aucune amélioration ne se produit sans causer des maux temporaires auxquels il importe de remédier dans la mesure du possible.

C'est là, comme nous aurons l'occasion de le montrer à diverses reprises, une des raisons qui justifient parfois l'intervention de l'Etat, sous forme de secours, de subventions, parfois de droits protecteurs ou de travaux dont l'utilité intrinsèque serait contestable. Autant la puissance publique exercerait une action malfaisante, si elle essayait de s'opposer d'une manière durable aux modifications de la production et de la circulation commandées par les progrès de l'art industriel, autant son action peut être bienfaisante, si elle tend seulement à atténuer les maux résultant de changements trop brusques et si elle a pour but, non pas de soutenir les édifices ruineux, mais d'amortir leur chute et d'en adoucir les conséquences pour les familles qu'ils abritaient.

Ce sont, d'ailleurs, les mêmes considérations, qui conduisent à admettre l'utilité de l'intervention de l'Etat, pour atténuer les maux causés par des transformations trop rapides, et qui font condamner son action comme nuisible, quand elle s'exerce pour apporter au régime fiscal ou législatif d'un pays des modifications dont l'utilité n'est pas démontrée. Puisque tout changement amène certains inconvénients momentanés, il importe de ne réaliser un changement qu'après s'être assuré qu'il présentera des avantages supérieurs à ces inconvénients, et de ne céder à la tentation de modifier le régime de la propriété, les relations entre les patrons et les ouvriers, l'assiette des impôts, etc., que quand on est certain de les améliorer. C'est là une considération sur laquelle nous aurons bien des occasions de revenir.

Il faut reconnaître cependant que, quand l'intervention de l'Etat a été admise dans le but de faciliter les transitions, de franchir une crise passagère, il est bien rare qu'elle s'en tienne là. Presque toujours, elle dépasse le but, elle s'arrête seulement après avoir développé au delà de toute mesure les industries dont il fallait simplement atténuer momentanément les souffrances, et elle engendre souvent ainsi des crises plus graves que celles qu'elle prétendait éviter : l'essor ruineux donné il y a quelques années en France à la navigation à voiles au moment où partout ailleurs la navigation à vapeur la remplaçait, la surproduction développée dans les régions viticoles par les droits établis à la suite du phylloxéra, en sont des exemples frappants. On conçoit, en présence des conséquences désastreuses de ces

erreurs et des exploitations scandaleuses auxquelles donnent lieu les subventions directes ou indirectes accordées à quelques-uns aux frais de tous, que des esprits très pondérés croient plus sage de combattre d'une manière absolue toutes les lois interventionnistes, en s'opposant, dès leur début, à des mesures qu'il est si difficile de contenir dans de justes limites.

En dehors des mesures purement transitoires, qui parfois donnent lieu elles-mêmes à de graves abus, nous n'apercevons aucun cas où l'Etat ait réellement à intervenir, pour rectifier un emploi des services producteurs qui soit avantageux aux particuliers et nuisible à la collectivité. Tout au plus peut-on citer, comme exemple de conflits réels entre l'intérêt général et l'emploi donné aux capitaux ou à la terre par l'initiative privée, le *prêt fait au prodigue* qui dissipe des capitaux, la transformation de terres arables en *parcs* ou en *terrains de chasse* improductifs. Il s'agit là, en réalité, non d'une mauvaise direction de la production, mais de consommations abusives. Sans doute l'exagération des usages de pur luxe donnés à des instruments de production serait regrettable ; mais il est difficile d'admettre qu'ils prennent jamais un développement susceptible de jouer un rôle important dans le mouvement économique. La loi peut arrêter les dissipations du prodigue par l'institution d'un conseil judiciaire, quand elles prennent des proportions qui révèlent une sorte de dérangement d'esprit. L'impôt peut frapper tout particulièrement les terrains consacrés à des usages improductifs dans un but somptuaire. Mais il ne semble vraiment pas qu'il puisse y avoir là une déperdition de richesses suffisante pour justifier une intervention qui porterait une véritable atteinte au droit de propriété.

Au total, c'est seulement dans des cas extrêmement rares que l'on peut justifier une intervention de l'Etat par une opposition réelle entre l'intérêt social et l'organisation économique basée sur la liberté du travail et des entreprises. Il est fort douteux que cette intervention, si elle se développait, donnât une direction meilleure à la production, et il est impossible de la concevoir sous une forme qui n'atténue pas considérablement l'effet des deux stimulants essentiels de l'effort humain, la concurrence et le droit de disposer des biens acquis et conservés grâce au travail et à la prévoyance. L'étude attentive des conditions de la répartition nous a montré, d'autre part, qu'il était impossible de compter sur elle pour améliorer sérieusement le sort des travail-

leurs en relevant le taux du salaire réel. Ce sont ces considérations qui justifient l'hostilité de l'Ecole libérale contre toute intervention de l'Etat dans la vie économique. Si respectables que soient les sentiments qui y font appel, ils ne peuvent prévaloir contre les conclusions de la science, qui démontre son impuissance ou ses dangers.

A côté des cœurs généreux qu'inspirent ces sentiments, d'habiles politiques reprochent aux économistes de pousser vers les solutions révolutionnaires du socialisme pur les esprits qui ne peuvent se résigner à subir les imperfections de la société actuelle, en démontrant l'inanité des remèdes moins radicaux. C'est là une argumentation dont la science n'a pas à connaître. Il est bon cependant de constater que, pour être méprisable, elle n'en est pas plus conforme à l'intérêt bien entendu de la conservation sociale. Faire espérer, d'une simple intervention de la puissance publique dans le jeu des entreprises privées, des résultats qu'elle ne peut donner, ne sera jamais une bonne méthode pour discréditer les systèmes qui tendent à substituer complètement son action à celle de l'initiative individuelle. Peut-être les mirages de l'interventionnisme peuvent-ils retarder un peu les progrès du socialisme ; mais les déceptions auxquelles aboutiront nécessairement les espoirs qu'ils ont fait naître ne peuvent que profiter aux partis révolutionnaires. Il nous reste à voir ce que l'on peut attendre des solutions préconisées par ceux-ci.

III. Le socialisme. — Les écoles socialistes ne se bornent pas à diriger, contre le mécanisme économique basé sur l'initiative individuelle, des critiques portant sur tel ou tel vice de son fonctionnement, comme celles que nous venons de discuter ; elles ne proposent pas de faire intervenir l'Etat pour réaliser des réformes partielles, comme celles que nous examinerons successivement dans l'étude spéciale des diverses questions qui feront l'objet des Livres suivants. Leur objectif est de transformer complètement l'organisation sociale, en vue de faire disparaître les inégalités, injustes suivant elles, qui résultent d'un côté de la différence des fortunes et des éducations sous le régime de la propriété privée, de l'autre du succès inégal des entreprises sous le régime de la concurrence.

L'objet essentiel des attaques des socialistes, c'est le prélèvement que les détenteurs de la propriété capitaliste font sur les produits dus, suivant eux, au seul effort des travailleurs. La

manière la plus simple de supprimer ce prélèvement serait de donner à chaque producteur la propriété de ses instruments de production. C'est la solution résumée dans les formules *la mine au mineur*, *la terre au paysan*, *l'usine ou l'outil à l'ouvrier*.

Mais il faut bien remarquer que cette solution ne fait que déplacer la difficulté, sans la supprimer. La loi pourrait bien attribuer à chaque travailleur la propriété de ses instruments de production ; mais le même travail est très loin de donner les mêmes produits dans toutes les mines, sur toutes les terres, dans toutes les usines. Si ce n'est plus l'effort et l'épargne personnels, ou tout au moins la transmission des droits que d'autres ont acquis par ces moyens légitimes, qui confèrent à certains individus le privilège de disposer des établissements les plus productifs, où le mineur d'Anzin, le vigneron de Chambertin, le métallurgiste du Creusot puisera-t-il le droit de conserver en totalité les produits d'une exploitation lucrative, tandis qu'à côté de lui d'autres travailleurs ne tireront d'un effort égal qu'un produit médiocre et souvent nul ? Si chacun a le droit de prétendre à ces postes privilégiés, comment mettre fin aux luttes par lesquelles on se les disputera ? Si ce droit est réservé au premier occupant, comment empêcher celui-ci d'échanger, moyennant redevance, son poste productif contre un autre poste moins favorisé et de reconstituer ainsi une classe capitaliste ?

Du moment où le droit au revenu plus ou moins considérable que peut fournir telle terre ou tel capital ne se fonde pas sur le principe général de la propriété véritable, susceptible d'être louée ou transmise au gré de son détenteur, le travailleur qui utilise ces instruments de production n'a pas plus de titres que tout autre aux avantages qu'ils procurent, et la logique mène bien vite à l'idée que la *collectivité* seule est fondée à en revendiquer le bénéfice. Aussi le *partage* des capitaux et de la terre entre les travailleurs n'est-il plus mis en avant que comme moyen de propagande révolutionnaire. Suivant les théoriciens du socialisme, il ne répondait à l'état économique du monde qu'au temps où chaque groupe restreint, sinon chaque individu, produisait à peu près exclusivement pour sa propre consommation. Mais, depuis que les progrès de la science ont rendu la production en grand bien plus avantageuse que toute autre, en sorte que les produits obtenus par l'effort de tous sont consommés par tous, c'est la *nationalisation* ou la *socialisation* des moyens de production qu'ils préconisent.

Le socialisme, au fond, c'est l'application à l'ensemble de la

société de l'économie en nature, telle qu'elle fonctionnait jadis dans des groupes restreints, avec utilisation commune des moyens de production et répartition des tâches et des produits par une autorité s'exerçant sur tout le groupe ainsi étendu.

Néanmoins, quelques uns des chefs politiques du socialisme moderne, pour ne pas s'aliéner trop d'électeurs, déclarent que la *propriété capitaliste*, dont l'abolition est la base de leurs revendications, comprend seulement les biens que leur propriétaire ne peut exploiter sans y employer d'autres travailleurs. Ils admettent le maintien de la propriété individuelle et de la petite entreprise pour le paysan qui cultive sa terre avec sa famille sans le concours d'aucun salarié, pour l'artisan ou le boutiquier qui exerce son métier ou gère son commerce dans les mêmes conditions. Ils n'expliquent pas, d'ailleurs, comment ils conçoivent le fonctionnement de ces petits organismes, et surtout l'écoulement de leurs produits, lorsque tout le système actuel des échanges aura été bouleversé par la concentration de toutes les terres et de tous les établissements entre les mains d'une collectivité qui organisera la répartition des denrées et des services sur des bases absolument différentes. Mais, en tout cas, ils considèrent la coexistence de ces deux régimes comme purement transitoire et affirment que les petites entreprises agricoles, industrielles ou commerciales viendront bien vite se fondre spontanément dans la grande entreprise collective, dont les avantages sauteront aux yeux de tous.

La forme et l'étendue de cette entreprise ont donné lieu d'ailleurs à des conceptions très diverses. Les uns veulent prendre pour base la commune et conçoivent l'organisation générale comme une sorte de fédération des municipalités. Les autres considèrent toute limitation du groupe auquel serait attribué la propriété des biens et la direction de la production comme un reste de privilège et d'inégalité : pour eux, ce groupe doit englober dès le début au moins tout le territoire de l'un des Etats actuels, et s'étendre le plus promptement possible au delà, en effaçant toutes les limites nationales ; en effet, si on conteste la légitimité des droits du propriétaire sur son bien, on ne voit par sur quoi se fonderait une ville ou une nation pour se réserver les avantages dus à la situation exceptionnellement favorable du sol qu'elle occupe. D'autres encore prennent pour base les corporations professionnelles et veulent attribuer aux syndicats les terrains, les bâtiments et l'outillage nécessaire à l'exercice de chaque métier, avec la mission d'organiser le travail à l'intérieur de la

corporation et l'échange de ses produits avec ceux des autres groupes. Au fond, ces conceptions diverses reviennent toutes à charger l'Etat, sous des formes différentes, de l'ensemble des fonctions de la vie économique, puisque ces fonctions doivent toujours être remplies par des organes désignés à cet effet par la puissance publique, investis d'un monopole et d'un pouvoir coercitif leur permettant de régler par voie d'autorité l'organisation du travail et la répartition des produits, au lieu de laisser l'une et l'autre résulter de l'initiative des individus et des accords à intervenir entre eux.

Au point de vue des biens, l'extension à donner à la propriété collective n'est pas moins controversée. On ne saurait ranger parmi les doctrines socialistes celles qui ne revendiquent la *nationalisation* que pour les *agents naturels*, terres, mines, etc., car elles impliquent moins la suppression de la propriété individuelle et des entreprises privées que la limitation de la propriété et l'obligation pour toutes les entreprises de s'entendre avec l'Etat, seul détenteur du sol où elles s'établiraient. Les systèmes réellement socialistes se divisent, à ce point de vue, en deux catégories principales. Le *communisme* pur n'admet aucune propriété particulière et ne laisse à la disposition des individus que les rations qui leur sont distribuées au fur et à mesure des besoins, en donnant à la société l'organisation d'une sorte de caserne ou de couvent où toute l'existence est réglée par les chefs, sans autre droit pour les subordonnés que celui de ne pas réélire ceux-ci s'ils en étaient mécontents. Le système le plus complet, le plus logique et aujourd'hui le plus répandu, le *collectivisme*, applique la propriété de l'Etat à tous les *instruments de production*, *au fonds de roulement* constitué par les matières premières et les approvisionnements, enfin aux capitaux de jouissance tels que les maisons, mais il laisse aux particuliers celle des objets de consommation acquis grâce à leur travail, et il espère par ce moyen leur réserver une certaine indépendance.

L'un comme l'autre exclut toute organisation d'entreprises privées, d'une part, et toute possibilité pour un particulier d'assurer lui-même son avenir, d'autre part, puisqu'ils ne lui permettent de posséder ni instruments de travail, ni sources de revenu. Ils impliquent donc l'obligation, pour les pouvoirs publics, non seulement de diriger toute la production, mais aussi de pourvoir à l'existence de tous les hommes, en leur procurant une besogne rémunérée quand ils sont capables de travailler,

et l'allocation gratuite de moyens de subsistance, quand ils ne le sont pas.

Le communisme pur et simple, comportant la distribution directe par l'autorité des fonctions et des produits, supprime tout échange de gré à gré et, par là même, élimine en quelque sorte la notion de valeur. Le collectivisme, au contraire, s'est appliqué à chercher les moyens de laisser chaque travailleur choisir sa besogne et aussi les produits qu'il demanderait dans les magasins publics, en échange de son travail ; il lui fallait, dès lors, déterminer les bases d'après lesquelles cet échange se ferait. Avant d'aborder les objections générales que soulèvent toutes les conceptions socialistes, nous croyons devoir dire quelques mots du célèbre système développé sur ce point par Karl Marx et ses disciples.

A. — La théorie de la valeur et le collectivisme marxiste. — Tout système socialiste qui entend conserver une certaine place à la liberté du travail et des consommations est amené à prévoir des contrats entre les particuliers et l'entrepreneur unique, qui est l'Etat, basés sur les conditions d'*équivalence* des diverses tâches accomplies et des divers produits consommés. De pareils contrats impliquent nécessairement une détermination de la *valeur* des objets et des services. Sans doute, il peut y avoir également des échanges entre les particuliers, puisque chacun d'eux dispose des objets de consommation à lui attribués ; mais ces échanges, que rien n'oblige à réglementer, seront toujours d'une importance infime en comparaison de ceux dans lesquels l'Etat sera partie, puisqu'il sera le seul employeur et le seul producteur. On conçoit donc comment les socialistes, imaginant une société dans laquelle il n'y aurait pour ainsi dire pas de transactions auxquelles l'Etat ne participe pas, sont amenés à joindre à toutes les attributions qu'ils lui confèrent celle d'édicter un système de détermination de la valeur.

Il n'apparaît pourtant pas, tout d'abord, que ce soit une conséquence nécessaire de leur système. L'Etat socialiste prend part nécessairement à presque tous les contrats avec un *monopole*, puisqu'il est le seul acheteur de force de travail, le seul vendeur de produits. On pourrait donc imaginer qu'il déterminât les prix, exprimés au moyen de monnaies, en tenant compte de l'*offre de services* dans chaque profession et de la *demande de produits* de chaque catégorie, dans des conditions analogues à celles que nous avons étudiées en exposant la théorie des prix en cas de

monopole. Mais il est facile de voir que toutes les bases de cette théorie manquent dans le régime socialiste. D'abord, la raison qui détermine le monopoleur dans la fixation du prix, sous le régime actuel, la recherche du bénéfice maximum, n'existerait plus pour l'Etat détenteur du monopole universel, puisque son seul objectif devrait être de répartir entre tous les consommateurs la masse des produits susceptibles d'être obtenus, sauf la fraction ayant le caractère d'instruments de production nouveaux, réservés pour renouveler ou accroître le capital commun. Sans doute, il pourrait régler la rémunération de chaque travailleur d'après l'efficacité de son travail ; mais il faudrait bien qu'il appréciât arbitrairement cette efficacité, puisque sa valeur ne serait plus déterminée par la concurrence d'autres employeurs. Sans doute, il pourrait régler le prix de chaque produit d'après la valeur des services producteurs employés pour l'obtenir ; mais, comme il aurait fixé lui-même la valeur respective des services rendus par les divers travailleurs, comme il pourrait seul régler la manière de tenir compte de l'emploi des agents naturels et du capital, puisqu'il n'y aurait plus ni rente ni intérêts, ce serait encore son appréciation seule qui déterminerait les prix.

On aboutit donc toujours, dans les systèmes socialistes, à la nécessité de réglementer les bases d'après lesquelles une équivalence sera établie entre les divers services et les divers produits. On peut dire que la *théorie de la valeur* est *renversée* en quelque sorte. Au lieu de partir des conditions dans lesquelles les échanges s'effectuent pratiquement, et de chercher quelles influences les déterminent, il faut partir d'une base choisie d'après certaines conceptions théoriques, pour établir des règlements administratifs fixant les conditions dans lesquelles l'Etat, partie à tous les contrats, consentira à les conclure. Que les prix soient alors exprimés en une monnaie constituée par un produit ayant une utilité propre, en dehors de sa fonction d'instrument des échanges, ou qu'ils soient exprimés au moyen d'une unité purement conventionnelle, cela importe peu, puisqu'ils ont toujours un caractère arbitraire.

L'effort le plus puissant qui ait été fait pour édifier une théorie socialiste de la valeur est celui du collectivisme marxiste. De tout temps les socialistes, considérant l'intérêt, la rente et le profit des entrepreneurs comme une sorte de spoliation des ouvriers, ont essayé d'établir que le travail consacré à obtenir un produit quelconque était la seule base légitime de sa valeur. Robert Owen, Proudhon, Rodbertus avaient déjà formulé cette

idée; Karl Marx l'a prise comme point de départ de toute sa critique de la société capitaliste. Lui et ses disciples se sont toujours refusés à décrire la future organisation sociale basée sur l'échange du travail contre les produits évalués d'après la quantité de travail consacrée directement ou indirectement à les obtenir; mais cet échange est le fondement de tout leur système. Bien que son autorité commence à être ébranlée, d'un côté par le socialisme réformiste, de l'autre par le syndicalisme anarchiste, la place qu'il a tenue et qu'il tient encore dans le développement contemporain des idées de révolution sociale nous oblige à nous y arrêter un moment, en commençant par en donner une analyse sommaire.

Le fondement de toute la doctrine, c'est l'idée que la seule mesure de la valeur véritable d'un produit est le *temps de travail socialement nécessaire à sa production*, c'est-à-dire le temps de travail nécessaire à un ouvrier de qualité moyenne pour obtenir ce produit, par les meilleurs procédés connus à chaque époque. Le travailleur ne recevrait donc une rémunération équitable que si son salaire était égal à la valeur du produit ainsi calculée, de telle sorte qu'il pût racheter l'objet qu'il a fabriqué moyennant le prix reçu pour son travail, — en y ajoutant seulement la valeur des matières premières absorbées et de l'usure des outils et machines employés; cette dernière valeur devrait d'ailleurs elle-même être mesurée par le temps de travail nécessaire à la production et à l'entretien de ces matières premières, outils et machines.

Mais en fait, dans la société telle qu'elle est constituée, les capitalistes, s'étant emparés des instruments de production, achètent à l'ouvrier sa *force de travail*. Au lieu de la lui payer d'après la valeur de ce qu'elle *produit*, ils la lui payent d'après ce qu'elle *coûte à produire*, c'est-à-dire qu'ils réduisent le salaire à la somme strictement nécessaire pour assurer l'entretien de la population ouvrière et qu'ils s'approprient indûment tout le surplus de la production. Si la consommation moyenne de la famille ouvrière est représentée par les produits obtenus en 6 heures de travail, par exemple, c'est cette consommation qui représente les *frais de production* de la journée de travail d'un homme; quand l'ouvrier, pour obtenir le salaire qui lui permet d'entretenir sa famille, doit travailler 10 heures, les 4 heures de travail fournies en sus du *travail nécessaire* constituent le *surtravail*, que l'entrepreneur ne paye pas, mais qu'il se fait payer

par ceux à qui il vend ses produits. De là vient la *plus-value*, ou écart entre la valeur d'échange du produit et les frais de production. Les capitalistes se distribuent cette plus-value extorquée, sous les noms de rente du sol, d'intérêt du capital, et de profit de l'entrepreneur.

C'est donc seulement en leur arrachant les instruments de production usurpés par eux, pour rendre à ces instruments leur caractère naturel de propriété sociale, que les travailleurs pourront mettre fin à cette exploitation. La *lutte des classes* n'a pas d'autre but que d'accomplir cette œuvre de justice. L'heure de sa réalisation approche, car la concentration croissante des capitaux et des entreprises, la paupérisation de plus en plus grande des masses, les crises engendrées par les abus de la concurrence amèneront nécessairement à bref délai un écroulement de la société capitaliste, une catastrophe qui assurera le triomphe des travailleurs et l'institution d'un ordre social nouveau.

Dans la société transformée, l'Etat, seul détenteur des instruments de production et seul entrepreneur, servirait d'intermédiaire pour assurer l'échange du travail contre les produits et les services consommables, évalués d'après la seule base légitime, le temps de travail de qualité moyenne nécessaire à chaque époque, dans l'état de l'outillage et de l'art industriel, pour extraire du sol les matières premières employées, pour leur faire subir les transformations nécessaires, pour réparer l'usure des instruments de production, enfin pour couvrir tous les autres éléments de ce que nous appellerons le prix de revient, sauf l'intérêt du capital et la rente du sol, abolis dans ce système. Chaque travailleur recevrait des *bons de travail*, représentant la quantité de travail fournie par lui, évaluée, non d'après sa durée effective, mais d'après la durée moyenne du travail nécessaire à un ouvrier ordinaire pour obtenir les mêmes résultats. Avec ces bons, il pourrait acheter dans les magasins publics des objets représentant la même valeur, c'est-à-dire dont la production a exigé un travail égal, sous déduction de la retenue nécessaire pour couvrir les frais généraux de l'atelier social, pour rémunérer le personnel dirigeant, pour accroître le capital et l'outillage employés, enfin pour assurer la subsistance des individus qui sont hors d'état de gagner de quoi vivre par leur travail.

Le système revient donc, au fond, à évaluer les services rendus par chacun, ainsi que les produits demandés en échange, en ramenant le tout à une unité idéale de travail. Cette unité, il est impossible de la mesurer en *temps*, car il serait absurde de dire

qu'un même objet vaut deux fois plus, quand un ouvrier paresseux ou maladroit a mis deux fois plus de temps qu'un autre à le fabriquer. Il faudrait donc convertir le temps en *tâches*, en évaluant le travail fourni d'après la durée socialement nécessaire à l'exécution de chaque produit. Mais c'est là une conception d'une application singulièrement difficile : si l'on peut estimer, par comparaison avec une *moyenne*, l'ouvrage exécuté par divers hommes employés *à la même besogne*, *dans les mêmes conditions*, il est déjà très difficile de ramener à une même unité « de temps de travail socialement nécessaire » des travaux analogues effectués *dans des conditions différentes*, et la difficulté est plus grande encore pour des travaux de *nature différente*.

En effet, en premier lieu, d'une usine à une autre, suivant l'espèce, l'ancienneté ou la qualité de l'outillage, suivant l'aménagement des locaux et des services, le rendement par ouvrier de qualité moyenne varie énormément : avec le même effort, chaque mineur abat journellement dans tel filon une quantité de charbon double de celle qu'il obtient dans tel autre ; il n'y a pas deux terres où les mêmes labours, avec la même semence et les mêmes engrais, donnent exactement la même récolte. Quelle administration arriverait à mesurer le temps de travail nécessaire pour obtenir un même produit dans des conditions si diverses, de manière à assurer partout une même rémunération à un même effort et à satisfaire en outre à cette double condition essentielle : que la valeur attribuée en bons de travail à des produits identiques, obtenus dans des conditions différentes, soit la même — et que la valeur totale attribuée à chaque catégorie de produits corresponde exactement à la rémunération attribuée, sous forme de bons, à l'ensemble des travailleurs qui les ont fabriqués ou cultivés ?

La difficulté serait encore bien plus grande, pour comparer le travail fourni dans des besognes différentes. Comment ramener à une même unité une mission de surveillance qui n'exige aucun effort et un labeur intensif ? Comment tenir compte du long travail préparatoire, qui ne s'est manifesté par aucun produit tangible et qui est pourtant essentiel dans les métiers comportant un apprentissage ou des études prolongées ? Comment comparer le travail intellectuel au travail musculaire ? Comment évaluer le temps de travail socialement nécessaire pour devenir capable de réussir une opération chirurgicale délicate, pour écrire un bon roman, pour trouver la démonstration d'un théorème ou pour inventer le téléphone.

L'administration chargée de faire ces évaluations se trouverait même en présence, non plus d'une simple *difficulté d'application*, mais d'une *impossibilité absolue*, lorsqu'il s'agirait de ramener à une mesure commune les différences dont l'appréciation est affaire de *goût personnel*. Il est impossible d'évaluer *a priori* à quel surcroît de peine équivaut le caractère plus particulièrement pénible d'un travail souterrain, nocturne, répugnant, insalubre. Il serait pourtant souverainement inique de faire abstraction de ces circonstances et de considérer comme équivalentes des besognes accomplies dans des conditions absolument dissemblables.

Il semble donc impossible de concevoir comment le système des bons de travail fonctionnerait pratiquement. Il faut ajouter que, théoriquement, il repose sur une méconnaissance complète des conditions réelles de la production et de l'échange. Jamais d'ailleurs ses partisans n'ont essayé de donner une démonstration de leur principe fondamental autre que des déclamations contre l'iniquité du capitalisme. C'est par une affirmation purement gratuite qu'ils déclarent que la valeur d'un objet se mesure par le temps de travail nécessaire à sa production, augmenté du temps de travail nécessaire à la production des matières consommées et au remplacement des machines dans la mesure où elles sont usées ou démodées, — et cette affirmation ne serait pas plus vraie s'il s'agissait de l'utilité que quand il s'agit de la valeur d'échange. Lorsque l'emploi d'un outil permet d'économiser infiniment plus de temps de travail qu'il n'en faut pour le fabriquer, l'usage de ce capital engendre une plus-value. Si une terre produit plus de blé, une mine plus de charbon que la terre ou la mine voisine n'en donnent, avec le même travail et le même outillage, c'est la qualité de cette terre ou de cette mine qui est la source de la plus-value correspondante. Si une entreprise bien conçue et bien dirigée donne un bénéfice, tandis qu'une entreprise analogue et voisine ne couvre pas ses frais, c'est que l'habileté de l'entrepreneur donne une plus-value aux résultats obtenus par l'emploi des mêmes travailleurs.

A la rigueur, on pourrait rattacher au travail l'effet utile du capital, qui n'est que le produit épargné du travail antérieur, et le profit, qui est dû au travail de direction de l'entrepreneur, — bien que le montant de l'un et de l'autre ne soit nullement proportionnel à la force de travail mise en œuvre. Mais l'inégalité de production qui se rattache aux agents naturels n'a aucun lien avec le travail. Un écrivain original, M. Effertz, a préconisé un système

d'après lequel il en serait tenu compte dans la fixation de la valeur au moyen de bons spéciaux, représentant la quantité et la qualité des agents naturels utilisés pour la production de chaque objet. La rente qui entrerait ainsi dans le calcul du prix de vente constituerait pour la société un bénéfice, servant à couvrir ses frais généraux. On peut imaginer beaucoup d'autres combinaisons ingénieuses, pour déterminer les bases de l'échange des services et des produits ; toutes se heurteraient toujours à la même difficulté, ou plutôt à la même impossibilité, celle de faire entrer dans des calculs l'infinie variété des éléments dont il faudrait tenir compte, et de déterminer les coefficients répondant à leur importance relative sans tomber dans l'arbitraire absolu.

B. — Les difficultés pratiques d'une organisation ou l'État serait le seul entrepreneur. — Nous n'insisterons pas davantage sur les objections doctrinales que soulève le socialisme ; pour montrer le vague et l'insuffisance des réponses qui leur sont opposées, il faudrait prendre un à un les systèmes socialistes, et leur infinie diversité rend cette tâche impossible. Nous ne reviendrons pas non plus sur ce que nous avons dit en exposant la nature et le rôle de l'État (page 166), des caractères qui rendent les administrations publiques, même les meilleures, peu propres à une gestion industrielle, et sur les abus auxquels donnerait lieu la réunion de tant de fonctions, réparties actuellement entre tous les chefs d'établissements grands ou petits, entre les mains d'un gouvernement composé de quelques hommes, soumis aux mêmes erreurs et aux mêmes passions que les autres. Nous nous bornerons ici à indiquer les raisons essentielles, tirées de la nature même de la tâche incombant à l'État socialiste, qui le mettraient dans l'impossibilité de s'en acquitter, quelque parfaite que fût son organisation et si bien choisis que l'on suppose ceux qui la dirigeraient.

La première difficulté est d'organiser la *répartition des fonctions*. Sous le régime de la concurrence, elle se fait par le libre choix de chacun : l'écart des salaires se règle de lui-même, de manière à attirer dans chaque profession et dans chaque région le personnel nécessaire et à ne pas en attirer davantage ; les hommes incapables de remplir un emploi en sont écartés par le refus des entrepreneurs de les embaucher ou de les conserver. En régime socialiste, si l'on veut respecter le principe de l'égalité entre tous les travailleurs, au point de vue de la rémunéra-

tion et du temps de travail, il faut absolument que la puissance publique, quand elle a calculé le personnel nécessaire dans chaque catégorie d'emploi, désigne arbitrairement ceux qui les occuperont, en enjoignant à une partie des candidats qui solliciteront les emplois les plus recherchés d'aller occuper ailleurs d'autres fonctions insuffisamment demandées.

Pour éviter l'inégalité considérable et arbitraire qui résulterait de ce que les uns obtiendraient l'emploi de leur choix, tandis que d'autres se verraient assigner une résidence et une occupation très pénibles, on a proposé d'établir une compensation par une différence, soit dans le salaire, soit plutôt dans la durée du travail de manière à porter une atteinte moins grave à l'égalité. La journée de travail donnerait toujours droit à la même rémunération ; mais celle-ci serait acquise en 5 heures, en 4 heures, en 3 heures seulement dans les fonctions peu recherchées, de manière à compenser leur manque d'attrait par l'accroissement des loisirs, tandis qu'il faudrait travailler 6, 7, 8 heures dans les fonctions les plus demandées. En accroissant la durée du travail requis dans les postes pour lesquels il y aurait encombrement de candidats, en la réduisant pour ceux qui en manqueraient, l'administration arriverait, avec quelques tâtonnements, à assurer presque tous les services au moyen d'un personnel inscrit volontairement. Si quelques-uns restaient en souffrance, on y pourvoirait par une sorte de conscription, mettant chaque citoyen pendant un an ou deux à la disposition de l'Etat pour occuper les postes qu'il serait impossible de pourvoir autrement.

Si ingénieux que soit ce système, il ne pare pas à la difficulté tenant aux aptitudes inégales des hommes. Il ne suffit pas d'attirer dans chaque profession un effectif en rapport avec les besoins ; il faut encore y attirer les hommes les plus aptes à l'exercer. On peut, il est vrai, imaginer des examens ou des concours pour écarter les incapables ; mais si ces concours exigent un apprentissage et des études préalables, comment désigner ceux qui y seront admis ? Il faut alors organiser tout un système d'*éducation intégrale* mise à la disposition de tous, avec des examens de passage à l'entrée soit des classes successives conduisant d'échelon en échelon à la haute culture, soit des écoles professionnelles préparant aux carrières particulièrement recherchées. Ce seraient les aptitudes révélées au moment d'y accéder qui décideraient de l'avenir de chacun, sans laisser de recours aux très nombreux jeunes gens à qui un éveil plus tardif de l'esprit ou un travail plus opiniâtre aurait permis de réussir ultérieure-

ment, là où ils ont échoué d'abord ; il serait bien difficile, en effet, de ne pas impartir à tous le même délai pour arriver, car on ne saurait laisser l'autorité publique fixer arbitrairement le temps accordé à chacun, quand ce serait la collectivité, et non plus la famille, qui supporterait les frais des études rendues frustratoires par l'échec final du candidat.

Ce qu'on ne voit pas, surtout, c'est comment un pareil système pourrait tenir compte des aptitudes qu'il est impossible de constater par le concours, caractère, probité, etc., ou encore des goûts différents relatifs à la nature des occupations, à la résidence, etc. ; or, ces goûts influent sur le choix des carrières autant que les aptitudes, car ce sont eux qui déterminant certains hommes à se contenter d'une rémunération moindre pour vivre à leur guise dans un emploi où ils réussissent peu, tandis que d'autres subordonnent toute leur existence au succès dans leur carrière.

Après la difficulté d'organiser l'accès des diverses professions, on rencontrerait celle de choisir dans chacune les agents à qui devraient être confiés les postes plus ou moins élevés. On ne saurait, sans amener une déperdition effroyable de forces, organiser un mandarinat dans lequel ce seraient indéfiniment des examens qui détermineraient l'avancement ; une fois entré dans une carrière, c'est sur les services rendus que chacun doit être jugé. Mais on sait combien l'avancement au choix, dans les fonctions publiques, soulève de récriminations contre le prétendu favoritisme des chefs et contre le favoritisme trop souvent réel engendré par les influences politiques. Avec la multiplicité d'entreprises qui existe aujourd'hui, le correctif des injustices dont un individu se croit victime dans l'une d'elles, ou même dans un service relevant de l'Etat, c'est la faculté de chercher un autre patron, qui l'apprécie mieux. Le jour où l'Etat serait le seul employeur, la suppression de cette soupape de sûreté aggraverait singulièrement les difficultés que l'on éprouve déjà à régler l'avancement de ses agents. L'ancienneté, que préconisent les syndicats, ne peut amener à la tête des services que des chefs vieillis et souvent incapables. L'élection fait dépendre le choix des hommes appelés aux emplois élevés et difficiles de considérations totalement étrangères au mérite professionnel. Les comités d'avancement sont constamment battus en brèche par la masse des agents médiocres et par les politiciens.

Nous reviendrons au Livre V, Chapitre 3, sur les difficultés auxquelles donnent lieu le recrutement et surtout l'avancement

des fonctionnaires. Les règles strictes qu'il faut absolument établir ne sont jamais parfaites. Elles sont pourtant acceptables dans notre société, parce que les hommes à qui elles ne conviennent pas prennent une autre voie ; les appliquer à toute l'activité humaine, ce serait supprimer la variété d'organisation qui permet à chacun de diriger son existence d'après ses aptitudes et ses ambitions, en acceptant, parmi les sujétions ou les privations entre lesquelles il faut opter, celles qui répugnent le moins à ses goûts personnels.

La *répartition des produits* ne présente pas moins de difficultés. Du moment où elle ne résulte plus des accords établis entre les entrepreneurs, les capitalistes et les travailleurs, d'après la loi de l'offre et de la demande, il faut qu'elle soit faite par une autorité publique. Or, il est bien difficile de trouver une base sur laquelle la majorité des intéressés puisse se mettre d'accord, et plus difficile encore de trouver un moyen pratique d'appliquer les règles admises en principe, quelles qu'elles soient.

Les différentes écoles socialistes ont proposé de faire reposer la répartition sur les bases les plus diverses. Les plus radicales ont présenté comme seule conforme à l'idée de solidarité la distribution des objets de consommation au prorata des *besoins* de chacun, sans qu'il soit tenu aucun compte de la collaboration inégale apportée à la production de la richesse commune ; il est trop évident que ce système est un encouragement sytématique à la paresse. D'autres ont voulu proportionner les parts à l'effort de chaque travailleur, en mesurant cet effort de la manière la plus simple, par la *durée de travail* fournie par chacun ; on se prive alors de tout moyen de tenir compte de la qualité du travail accompli et de son caractère plus ou moins pénible. D'autres encore ont adopté la formule *à chacun selon ses œuvres*, et ont cherché à faire entrer en ligne de compte la quantité et la qualité de la besogne faite, à rémunérer par des avantages divers le zèle et le talent plus ou moins grands déployés par chacun ; mais la difficulté de le faire dans des conditions dont l'équité soit généralement admise est extrême, du moment où l'agent qui ne se croit pas apprécié à sa juste valeur n'a plus la ressource de changer de patron. Des discussions interminables se sont élevées sur la mesure dans laquelle il est équitable de tenir compte de ces divers éléments : besoins, travail, talent, zèle, nature de l'emploi, valeur du produit, etc. ; rien n'est plus difficile, en effet, que de faire un choix *a priori*, entre les titres

très divers que l'on peut faire valoir pour obtenir une part plus ou moins grande des richesses distribuées par l'autorité publique, et surtout de s'entendre sur ce choix, puis d'appliquer les règles posées sans tomber dans l'arbitraire.

Un point sur lequel tous les socialistes paraissent d'accord, c'est que les conditions d'existence de chacun ne doivent pas dépendre de ses *charges de famille* et qu'il doit être pourvu aux besoins des enfants au moyen des ressources générales de la collectivité, soit qu'elle les élève en commun, soit qu'elle attribue aux parents une allocation couvrant leurs frais. Presque aucun des doctrinaires du parti ne s'est préoccupé du danger qui en résulterait, au point de vue de la *surpopulation*. Tous insistent constamment sur le péril imaginaire d'un encombrement du marché du travail, qu'il est impossible de concevoir, puisqu'il y aura de l'ouvrage à faire tant qu'il restera des besoins à satisfaire. Mais ils paraissent oublier que les denrées fournies par la culture du sol ne croissent pas proportionnellement au nombre de bras qui peut y être consacré et au nombre de bouches correspondant. Le jour où la natalité ne serait plus limitée par les charges que les enfants imposent aux parents, il serait grandement à craindre que l'augmentation de la population devançât considérablement l'accumulation des capitaux et les progrès de l'art de cultiver le sol, qui seuls peuvent empêcher la production par tête de diminuer rapidement. Il est impossible d'imaginer une réglementation tolérable pour parer à ce danger.

Quel que soit le mode adopté pour la répartition des tâches et des produits, la difficulté fondamentale, c'est de trouver un *stimulant* suffisant pour entretenir quelqu'ardeur au travail.

Dans tous les systèmes comportant une application complète de l'idée mère du socialisme, la satisfaction égale des besoins de tous, le seul stimulant possible est le dévouement à l'intérêt général, l'*altruisme* remplaçant l'égoïsme familial. Il n'est pas besoin d'insister sur la méconnaissance complète de la nature humaine que suppose la moindre confiance dans ce principe d'action. Le dévouement à des êtres chers, ou même à un petit groupe étroitement uni, peut provoquer chez la plupart des hommes des efforts intenses et continus ; mais il faudrait un sentiment du devoir bien autrement énergique qu'il n'est chez l'immense majorité des hommes, pour les inciter à porter quelqu'ardeur dans l'accomplissement d'un travail dont le résultat devrait profiter à la société tout entière et se perdrait dans celui du travail

collectif de tous, sans d'ailleurs pouvoir en modifier l'effet total dans une mesure appréciable. Sans doute, on a vu des efforts considérables obtenus dans les couvents, par exemple, où nul ne travaille pour lui-même ; mais les conceptions religieuses sont bien loin de détruire le stimulant de l'intérêt individuel, elles le transposent seulement, en reportant au delà de la mort l'espérance de récompenses infinies ou la crainte de châtiments effroyables ; d'ailleurs, elles n'exercent plus aujourd'hui un empire réellement efficace que sur des esprits peu nombreux, et les écoles socialistes ne cherchent pas à accroître le nombre de ceux-ci. Elles ne s'appliquent pas davantage à développer le patriotisme, qui a suscité des efforts parfois singulièrement énergiques, quoique rarement aussi soutenus et toujours infiniment plus rares que ceux que suscite l'intérêt familial. Quant à l'amour de l'humanité en général, il est prudent d'attendre, pour compter sur lui comme moteur de l'activité universelle, qu'on l'ait vu produire des effets un peu sérieux chez un nombre d'individus qui ne soit pas infime.

L'autorité publique pourrait, il est vrai, organiser un système de récompenses et de châtiments pour inciter tous les citoyens à accomplir leur tâche, à peu près comme on y incite aujourd'hui les soldats et les collégiens. Le régime de surveillance minutieuse et continuelle qui rend seul un pareil système efficace n'est pas un idéal enviable, et ceux qui y sont aujourd'hui soumis n'aspirent généralement qu'à en être libérés. Si d'ailleurs le but était de proportionner les satisfactions obtenues par chaque travailleur à l'efficacité du concours apporté par lui à la production dans l'atelier social, quel avantage y aurait-il à substituer un régime d'encouragements artificiels à celui que constitue aujourd'hui la rémunération obtenue par chacun en proportion du succès de ses efforts, sous le régime de la libre concurrence ?

C'est pourquoi les socialistes qui ne ferment pas volontairement les yeux aux difficultés de la pratique aboutissent tous à rétablir une rémunération variant dans une large mesure suivant les résultats donnés par l'effort de chacun. Mais, quelques concessions qu'ils fassent pour trouver un stimulant, l'efficacité de celui-ci est toujours limitée par les principes fondamentaux du système. L'impossibilité où est chaque citoyen de la cité socialiste de se constituer une fortune produisant des revenus, qui permette d'améliorer d'une manière durable son sort et celui de ses enfants, limite par en haut les avantages à espérer du travail et de l'épargne, — et limite aussi par en bas les maux que peu-

vent attirer la paresse et l'imprévoyance, puisqu'elle entraîne pour la société l'obligation de pourvoir aux besoins de quiconque n'est plus en état de se suffire par son travail. Il faut bien peu connaître la nature humaine pour douter que, dans ces conditions, l'immense majorité des hommes arrive bientôt à se contenter du minimum de bien-être garanti à tous, en fournissant le minimum de travail qu'il serait pratiquement possible d'exiger de tous.

Plus encore que l'usage intensif de la force de travail, l'*accroissement du capital* serait compromis par l'abolition de la propriété individuelle. Quelques théoriciens discutent la question de savoir si celle-ci provoque une capitalisation excessive ou insuffisante ; la vérité, c'est qu'il n'existe aucun procédé mathématique pour déterminer la mesure dans laquelle il est rationnel d'épargner, puisqu'elle dépend uniquement de l'intérêt plus ou moins grand que les hommes attachent, d'un côté à donner une satisfaction plus large à leurs besoins immédiats, de l'autre à rendre plus facile la satisfaction de leurs besoins futurs. Mais il est certain que, dans la société capitaliste, le désir d'assurer leur propre avenir, et plus encore celui de leurs enfants, détermine à épargner un nombre d'hommes suffisant pour que la masse des capitaux grossisse rapidement. Il ne l'est pas moins que presque tous les Etats et les Villes s'endettent, que fort peu amortissent réellement et que presqu'aucun ne capitalise. L'idée que les gouvernements socialistes soient moins imprévoyants que ne l'ont été jusqu'ici presque tous les gouvernements connus, qu'ils aient l'énergie d'imposer à leurs électeurs une réduction des répartitions de denrées consommables en vue de développer l'outillage dans un intérêt d'avenir, suppose une naïveté enfantine. Certes, les travaux publics sont chose populaire aujourd'hui ; mais c'est parce que les gouvernements qui les développent, recourant à l'emprunt, y emploient l'épargne des particuliers. Le jour où il leur faudrait épargner eux-mêmes, par un prélèvement atteignant le bien-être de tous les citoyens, les capitaux indispensables au renouvellement et à l'extension des usines, des bâtiments, etc., ces travaux seraient bien compromis.

La *conservation* même des capitaux existants serait singulièrement difficile à assurer. On sait quelle vigilance il faut pour éviter la détérioration des outils confiés aux ouvriers, des terres affermées en fin de bail. Il serait bien à craindre que cette vigilance fût en défaut, le jour où elle ne serait plus soutenue par l'intérêt du propriétaire.

Quelques écrivains ingénieux ont cherché à parer à ces inconvénients et à encourager le progrès des méthodes de production par l'organisation de *corporations professionnelles*, auxquelles serait confié l'outillage nécessaire dans chaque métier. La créance engendrée sur la société, au profit de l'ensemble du groupe, par chaque unité qu'il produirait, serait mesurée d'après la quantité de travail nécessaire à cette production au moment où il se formerait Si ensuite le groupe, en améliorant ses procédés, en développant son outillage, arrivait à accroître la production obtenue par heure de travail, il bénéficierait des progrès réalisés. Mais il est bien difficile de concilier un pareil régime avec l'égalité socialiste. Si les bases de la rémunération collective de chaque corporation sont invariables et si la corporation est fermée, on arrivera bien vite à une division de la société en classes, dont les membres auront des situations très inégales selon que le groupe auquel chacun appartient aura été plus ou moins inventif, laborieux, économe et prévoyant. Si l'on révise périodiquement le taux de paiement de chaque unité produite, on fait perdre au groupe tout le bénéfice des efforts et des privations par lesquels il a développé ses moyens de production. Si l'on ouvre le groupe, en admettant les nouveaux venus à participer aux avantages acquis, on enlève toute récompense à ceux à qui ces avantages sont dus, puisqu'il est évident que le nombre des membres de tout groupe dont la situation s'améliorerait s'accroîtra jusqu'à ce que cet envahissement ait effacé toute différence entre sa situation et celle des moins bien partagés. Pas plus sous cette forme que sous toute autre, on n'arrive à imaginer un encouragement sérieux à l'épargne et au travail qui ne détruise pas l'égalité revendiquée par les socialistes, et il est évidemment impossible d'en trouver un, puisque l'idée de juste rémunération et celle d'égalité seront contradictoires, tant que tous les hommes ne seront pas doués de qualités égales.

Une autre difficulté, à laquelle jusqu'ici il n'a pas été trouvé de solution, serait celle de déterminer l'affectation des forces productrices, de *proportionner la production de chaque chose aux besoins.* Sous un régime de libre concurrence, ce qui révèle le développement insuffisant ou excessif de telle ou telle industrie, c'est le fait que le cours de ses produits s'élève au-dessus des frais de production, ou au contraire que leur écoulement ne peut plus se faire qu'à perte, et ce fait suffit pour provoquer, plus ou moins rapidement, mais sûrement, la diminution ou l'augmentation de

la production. Cette boussole manquerait à l'Etat socialiste, pour donner à l'immense atelier dont il serait chargé la direction la plus conforme aux besoins publics.

Il aurait pour se guider, dit-on, les statistiques et les enquêtes administratives. La confiance inspirée par ces documents fait honneur à la candeur des réformateurs qui comptent sur eux pour orienter le travail social ; elle étonne quiconque en a fait usage ou a pris part à leur confection. Les statistiques enregistreraient sans doute chaque année la quantité de chaque produit consommée et le stock en magasin ; elles seraient totalement impuissantes à mesurer les besoins non satisfaits et à faire prévoir les augmentations ou les diminutions de la demande qui menaceraient de rendre la production excessive ou insuffisante. Les enquêtes constateraient ce que l'on peut deviner d'avance, c'est qu'il n'est pour ainsi dire aucun objet dont le public ne soit prêt à consommer plus qu'il n'est possible de lui en offrir ; mais elles ne donneraient aucune manière de comparer l'intensité des désirs exprimés, ce qui est cependant indispensable pour savoir auxquels donner satisfaction de préférence.

Ce qui classe les besoins, aujourd'hui, c'est le prix que ceux qui les éprouvent sont disposés à payer pour satisfaire de préférence tel ou tel d'entre eux. Nul théoricien n'a pu découvrir jusqu'ici une autre manière de les classer, en régime socialiste, que de recourir à un procédé analogue, afin de savoir sur quelles demandes devrait porter de préférence la réduction qu'il faudrait bien faire subir à une partie d'entre elles, dans la distribution d'un objet, quand l'augmentation de leur montant total, devançant celle de la production, ne permettrait plus de leur donner satisfaction à toutes. C'est également le seul moyen d'attribuer les produits de qualité exceptionnelle, existant en quantité limitée, à ceux des amateurs qui attacheraient le plus d'intérêt aux satisfactions particulières qu'ils procurent. Voici donc à peu près l'organisation imaginée par quelques esprits ingénieux, pour permettre aux demandeurs qui attacheraient le plus d'intérêt à une certaine demande de prouver l'intensité de leur désir, et à l'administration d'en tenir compte.

Après avoir calculé le prix de vente de chaque objet, en bons de travail ou en monnaie, d'après son prix de revient, on majorerait le tarif des objets dont la demande menacerait d'excéder la production, et on réduirait au contraire celui des objets dont un stock s'accumulerait. Dans le premier cas, on donnerait satisfaction seulement aux demandes que la hausse n'évincerait pas ;

dans le second, on attirerait par la baisse les demandes nécessaires pour absorber le stock.

Ensuite, lorsqu'il s'agirait d'objets dont la production peut être accrue ou réduite sans que le prix de revient varie, on développerait ou l'on restreindrait l'outillage et le personnel affectés à leur fabrication, et on reviendrait au prix normal sitôt que la production serait ramenée à la proportion voulue.

S'il s'agissait de produits agricoles, miniers, etc., on chercherait dans quelle mesure il est possible d'accroître ou de restreindre leur culture ou leur extraction, de manière à tirer de la vente des quantités produites dans les conditions les moins favorables de quoi rémunérer le travail employé directement ou indirectement à la production afin de ne donner à aucune partie de la force de travail disponible un emploi frustratoire. Pour faire ce calcul, il faudrait naturellement comparer les divers emplois qui pourraient être donnés à la terre ou au capital, en vue de choisir ceux qui auraient le plus de chance de fournir des produits pour lesquels il y ait des demandeurs prêts à payer un prix représentant au moins le temps de travail absorbé par la production. Le boni réalisé sur les quantités produites moyennant des frais inférieurs au prix de vente fixé d'après le temps de travail employé à la production la plus difficile (pour les objets pour lesquels la difficulté de produire augmente avec la quantité produite), — ou encore sur la vente par une sorte d'adjudication des objets rares (vins fins, tableaux de maître, opérations faites par d'éminents chirurgiens ou places pour les concerts donnés par des chanteurs célèbres) — viendrait couvrir en partie les frais généraux de l'atelier social.

On peut concevoir qu'on arrive ainsi à résoudre à peu près la difficulté, en revenant, par un procédé infiniment compliqué, à diriger la production à peu près comme elle l'est aujourd'hui : les modifications apportées aux prix de vente, les calculs de prix de revient établis après des enquêtes, des rapports, des délibérations multiples aboutiraient à faire lentement et tardivement ce que l'initiative privée fait aujourd'hui d'une manière infiniment plus rapide et plus sûre, d'après les indications fournies par les cours du marché. Seulement, en cherchant à imiter le mécanisme qui dirige la production sous le régime de la libre concurrence, on retrouverait la plupart des conséquences fâcheuses auxquelles le socialisme prétend remédier. Les changements à réaliser, pour répondre aux désirs des consommateurs, entraîneraient les mêmes maux qu'aujourd'hui : une fois l'utilité d'une modification dans l'emploi des forces productrices reconnue, il

faudrait déterminer les travailleurs, par des différences de salaire, à se porter en plus grand nombre vers les industries ayant besoin de se développer ou à abandonner celles que l'autorité devrait restreindre ; les crises ouvrières résultant de la nécessité d'un déplacement de la main-d'œuvre reparaîtraient alors, d'autant plus graves que l'administration aurait été moins habile à prévoir les transformations des besoins ou des goûts du public. Il est vrai que les particuliers avisés pourraient consacrer tous leurs bons de travail à s'approvisionner des objets dont ils prévoiraient la hausse, et alors la spéculation, elle aussi, reparaîtrait et remplirait la même mission qu'aujourd'hui, en avertissant l'administration productrice, par des demandes anticipées, des changements que celle-ci n'aurait pas prévus à temps ; comme aujourd'hui, d'ailleurs, elle accroîtrait largement les ressources des spéculateurs dont les prévisions auraient été exactes et elle infligerait des pertes aux autres.

Ainsi, la direction socialiste de la production n'échapperait aux vices inhérents à sa nature que dans la mesure où elle réussirait à adopter les procédés par lesquels la concurrence dirige la société capitaliste, avec des avantages notablement moindres et avec des inconvénients ne différant guère, sans doute, de ceux qu'ils présentent dans cette société.

C'est aussi seulement dans la mesure où elle s'en rapprocherait qu'elle éviterait de tomber dans le plus grave peut-être des inconvénients du socialisme, l'*abolition de toute liberté*. Ce qui assure aujourd'hui au travailleur une certaine liberté dans le choix des conditions de son travail, c'est la possibilité de changer de patron et l'obligation qui en résulte, pour chaque entrepreneur, de s'organiser de manière à offrir aux ouvriers le régime le plus conforme à leurs vœux qui soit compatible avec l'état du marché. Ce qui assure au consommateur le libre choix des produits répondant à ses désirs, c'est la possibilité de changer de fournisseur, qui oblige chaque entrepreneur à s'ingénier pour donner satisfaction à ses goûts. Ce qui donne à l'inventeur des chances sérieuses de trouver les moyens de mettre à l'essai ses découvertes, c'est la possibilité d'aller les offrir aux chefs de tous les établissements qui peuvent les appliquer, jusqu'à ce qu'il en trouve un qui en apprécie les avantages. Le jour où l'Etat serait le seul employeur, le seul fournisseur, le seul directeur d'industrie, nul n'aurait plus le moyen, même en échange de sacrifices quelconques, de travailler dans des conditions qui ne répondraient

pas aux idées de l'autorité appelée à diriger le mouvement économique, d'acheter un produit que cette autorité ne jugerait pas à propos de fabriquer, d'obtenir l'application d'un procédé qui ne lui inspirerait pas confiance. Certains socialistes prétendent que leur système substituerait l'administration des choses au gouvernement des personnes ; mais le jour où toutes les choses dépendraient d'une même autorité, il est impossible de concevoir comment toutes les personnes ne seraient pas à sa discrétion.

Sur tous les points que nous venons de passer en revue, les combinaisons imaginées par quelques socialistes pour répondre aux objections capitales formulées contre leur système sont très insuffisantes ; elles ne remédient à des inconvénients certains que très imparfaitement et dans la mesure où elles reviennent aux procédés de la société capitaliste. Il est vrai qu'aujourd'hui, les chefs du parti se refusent à décrire la société future. On n'est pas en droit, disent-ils, de leur demander de prophétiser ; tout ce qu'ils affirment, c'est que l'organisation sociale s'adaptera aux nécessités du régime nouveau, par des procédés aussi impossibles à deviner qu'il eût été impossible, au siècle dernier, de décrire la situation actuelle du monde économique. Mais la transformation qu'ils proposent n'a rien de commun avec celles qui se sont produites jusqu'ici dans le monde. Presque tous les éléments de la vie économique moderne existaient, non seulement au siècle dernier, mais bien plus anciennement ; c'est par leur développement respectif, bien plus que par leur transformation radicale, que le monde s'est modifié. Prétendre lancer l'humanité dans une révolution à la suite de laquelle rien ne subisterait de tout ce qu'elle connaît, sans même pouvoir lui présenter une hypothèse admissible sur l'organisation qui en sortira, c'est vraiment trop compter sur son imprévoyance.

Tout ce que l'on peut dire aujourd'hui des conceptions socialistes, c'est que la concentration de toutes les entreprises entre les mains de l'Etat diminuerait probablement beaucoup la production, car d'un côté elle remplacerait les faux-frais inhérents à la concurrence par ceux qui seraient la conséquence inévitable de la complication du mécanisme administratif, de l'autre elle ferait disparaître ou atténuerait considérablement le stimulant qui est le ressort essentiel de l'activité humaine. Elle compromettrait l'accumulation des capitaux et l'essor des initiatives qui sont les éléments essentiels du progrès. Elle rendrait extrême-

ment difficile et incertaine la répartition des tâches et la direction de l'atelier social, en supprimant ou en restreignant les indications données par les prix. Elle placerait enfin l'existence entière de chaque individu sous l'autorité gouvernementale, dans une proportion intolérable pour quiconque a la moindre aspiration vers quelques parcelles de liberté.

La seule compensation qu'elle offre à tant d'inconvénients est une meilleure répartition. Encore les bases de cette répartition sont-elles singulièrement douteuses et ses avantages problématiques. Suivant toute vraisemblance, les erreurs et les passions des gouvernants de qui elle dépendrait y introduiraient des injustices aussi grandes que celles que comporte notre état social, et plus difficiles à tolérer, puisqu'elles résulteraient de la volonté de certains hommes et non d'une situation générale dont la responsabilité n'incombe à personne. Sans doute, elle diminuerait les inégalités dans une large mesure, en dépouillant les individus les mieux partagés par l'ordre social actuel ; mais, au lieu de faire bénéficier l'humanité entière des biens dont quelques-uns ont aujourd'hui la jouissance exclusive, elle anéantirait presque sûrement ces biens, par les vices d'une organisation purement artificielle.

Les socialistes qui ont imaginé des moyens de mitiger l'application du régime, en atténuent par cela même les inconvénients. Mais, restreinte ou générale, immédiate ou ajournée, toute mesure de socialisation propre à enlever aux producteurs le stimulant de l'intérêt privé, réduisant inévitablement la production, ferait un mal peut-être plus grand et en tout cas plus certain que le bien à attendre des modifications réalisables dans la répartition des produits. Ce qu'il faudrait démontrer, au minimum, pour faire accepter ces mesures, c'est que le niveau commun auquel on ramènerait tous les hommes, en cherchant à obtenir ainsi une égalité plus grande, ne serait pas inférieur à la situation de la grande masse de la population sous le régime actuel. Or, non seulement cela n'a jamais été démontré, mais le contraire ne paraît nullement invraisemblable. Les arguments les plus sérieux que l'on ait jamais présentés, pour faire espérer qu'il en soit autrement, sont encore ceux de l'ancien socialisme sentimental, qui escomptait les transformations qu'un changement radical de l'organisation de la société amènerait dans la nature humaine : tout système tendant à diminuer les inégalités sociales qui incitent aujourd'hui les hommes à travailler, par l'espoir de la fortune ou la crainte de la misère, suppose en effet que cette diminution

sera compensée par un développement égal du dévouement à l'intérêt général et du sentiment du devoir. Il est donc sage d'attendre que les premiers symptômes de ce progrès moral se manifestent, pour appliquer des conceptions qui sans lui n'engendreraient sans doute que ruines et que misère.

IV. L'anarchisme. — S'il est difficile de concevoir le fonctionnement des systèmes socialistes qui remettent à l'État la direction de tout le mouvement économique, il est impossible de se faire la moindre idée de celui des systèmes anarchistes, qui tendent à supprimer, non seulement l'organisation de la production et de la répartition basée sur les entreprises capitalistes, mais aussi la famille et l'État, sans les remplacer par rien et en comptant sur l'accord spontané des bonnes volontés pour pourvoir à toutes les difficultés. On hésite à discuter ces conceptions, faute de pouvoir en présenter une analyse qui n'ait pas l'aspect d'une caricature, et l'on ose à peine citer les solutions que des anarchistes considérés dans leur parti donnent aux problèmes les plus délicats.

Par exemple, pour expliquer comment les enfants seront élevés, le jour où tout lien de famille sera rompu et toute assistance publique supprimée, quelques auteurs exposent gravement que, si certains parents aspirent à se débarrasser d'une charge qui leur pèse, beaucoup d'hommes ou de femmes sans enfants désirent au contraire en adopter : ces derniers élèveraient les enfants que les autres auraient en trop ; on ne cherche pas ce qui arriverait, si les enfants dont les parents ne voudraient plus se charger restaient quelque temps sans trouver amateur. Pour expliquer comment un chemin de fer serait construit, on affirme que, le jour où il serait utile, il se trouverait des gens désireux d'occuper leur temps et leurs bras à faire qui les projets, qui les maçonneries et qui les terrassements ; il serait d'ailleurs inutile de donner à l'un d'eux autorité sur les autres pour diriger le travail, car le jour où il n'y aurait plus d'intérêts privés engendrant des conflits sur le choix du tracé, la supériorité du projet le mieux conçu serait bien vite reconnue, et le pis qui arriverait, en cas de désaccord, serait que l'on en exécutât plusieurs..

Le partage des denrées et la prestation des services se feraient également sans difficultés, quand nul ne pourrait plus prétendre à un droit privatif sur rien. Les objets de consommation seraient déposés dans des magasins par les producteurs, quand ils ne

les emploieraient pas pour satisfaire leurs propres besoins, et chacun irait *prendre au tas* ce qui lui serait nécessaire ; les conflits qui s'élèveraient, le jour où il y aurait plus d'amateurs pour certains produits que les approvisionnements n'en pourraient satisfaire, ne préoccupent nullement les doctrinaires du parti, — si tant est qu'il y ait là une doctrine.

Un socialiste particulièrement ingénieux, Fourier, avait exposé jadis, avec de grands détails, un système de phalanstères ayant quelque analogie avec la société anarchiste. Il prétendait qu'en utilisant les goûts divers des hommes, on arriverait à pourvoir à tous les emplois, sans imposer aucune contrainte à personne ; chacun travaillerait suffisamment de son plein gré, s'il était maître de se livrer aux travaux qui auraient pour lui le plus d'attrait et de changer à chaque instant d'occupation. Il est difficile de prendre cette conception au sérieux, car en supposant que chaque tâche constitue, pour quelques-uns, le *travail attrayant* qui est la base du système, rien ne permet de supposer qu'il y ait une corrélation quelconque entre le nombre de travailleurs que cet attrait dirigerait vers chaque profession et l'étendue des besoins auxquels cette profession doit satisfaire. Autre chose est, d'ailleurs, s'occuper pour se distraire, autre chose produire un travail utile : il faut quelque naïveté pour croire, avec Fourier, que le goût naturel de beaucoup d'enfants pour les saletés puisse être utilisé de façon à assurer l'enlèvement régulier de toutes les ordures.

L'anarchisme préconisé aujourd'hui par les *syndicalistes*, partisans du sabotage et de la grève générale, est plutôt une tactique opposée aux politiciens socialistes, qui poursuivent la *conquête des pouvoirs publics* comme seul moyen de réaliser la révolution sociale, qu'un système économique. La main-mise des syndicats sur toutes les industries, avec une organisation du pouvoir basée sur leur fédération dans des Bourses du travail, constituerait une forme particulière du socialisme autoritaire, et non la suppression de toute autorité.

Comme nous l'exposions à propos des conceptions diverses de l'Etat, l'anarchisme est la résultante des attaques des socialistes contre l'organisation existante et de la répulsion qu'inspire à beaucoup d'hommes le régime tyrannique du socialisme autoritaire. Son développement, à certains moments, peut s'expliquer par une sorte de décomposition sociale dont il appartient à la police, de réprimer les conséquences pratiques. Il ne constitue en aucun cas une doctrine relevant de la discussion scientifique.

V. Le progrès économique sous le régime de la liberté du travail et de la propriété individuelle. — Les économistes qui refusent leur confiance aux apôtres de l'intervention ou des révolutions sociales ne nient pas pour cela le progrès ; c'est au contraire parce qu'ils le voient s'accomplir chaque jour sous leurs yeux, sans le concours d'une autorité supérieure lui traçant sa voie et souvent malgré les entraves que les lois et les règlements opposent à sa marche, qu'ils placent leur confiance, pour sa réalisation, dans l'initiative individuelle, stimulée par la libre concurrence et par les vues d'avenir qu'engendre naturellement le régime de la propriété perpétuelle. Ce qui constitue essentiellement le progrès, au point de vue purement économique qui est le seul dont nous ayons à nous occuper ici, c'est : 1° le développement des richesses dont disposent les hommes pour la satisfaction de leurs besoins ; 2° l'amélioration de la répartition de ces richesses, permettant à une fraction de plus en plus importante de l'humanité de participer aux heureux effets de leur augmentation. Nous voudrions examiner d'abord les causes qui engendrent ce progrès, puis les usages divers qui peuvent être faits des ressources plus grandes qu'il met à la disposition de chacun ; nous conclurons par quelques considérations sur la nature des transformations qu'il amène dans la société et sur les influences dont elles dépendent.

A. — Les causes du progrès dans la production et la répartition des richesses. — La première et la plus efficace de toutes les causes du progrès, c'est l'*esprit d'invention*, qui rend l'homme de plus en plus maître de la nature et accroît sans cesse les résultats qu'il obtient par la mise en œuvre plus habile des mêmes forces productrices. Ses manifestations sont loin de présenter à toutes les époques et dans tous les lieux la même importance ; mais, en dehors des périodes de pure barbarie où la violence règne seule, on peut dire qu'elles se produisent partout et toujours. L'éclat de quelques découvertes incomparables, qui ont transformé la face du monde depuis un peu plus d'un siècle, ne doit pas faire méconnaître l'importance capitale des incessantes innovations de détail qui améliorent chaque jour l'exploitation par l'homme des richesses mises à sa disposition par la nature. L'esprit d'invention, qui perfectionne ainsi l'art industriel, se manifeste sous les formes les plus diverses ; il inspire, à la fois, les travaux scientifiques dont l'intérêt paraît tout d'abord purement théorique et les applications matérielles qui mettent en œuvre les lois auxquelles

la science ramène la confusion apparente des phénomènes, les initiatives ingénieuses des entrepreneurs et les procédés imaginés pour simplifier les relations commerciales ou pour rendre la comptabilité plus claire et plus exacte, etc., etc. Ce sont les conceptions nouvelles s'ajoutant incessamment les unes aux autres et devenant d'une application générale, depuis les découvertes retentissantes des savants illustres jusqu'aux plus modestes améliorations réalisées par un ouvrier ingénieux dans l'installation d'un métier, depuis les combinaisons compliquées de la grande banque internationale jusqu'aux idées du camelot qui imagine d'offrir à point ce qu'un passant peut désirer, ce sont toutes ces causes de progrès qui ont peu à peu créé un écart si colossal entre les conditions d'existence de l'homme civilisé et celles du sauvage primitif.

La seconde source du progrès, c'est l'augmentation des moyens d'action utilisés par l'homme, résultant de l'*accumulation des capitaux* et de la *mise en œuvre de plus en plus complète des agents naturels*. Cette cause dépend de la première dans une large mesure, puisque l'emploi fructueux de capitaux de plus en plus considérables est rendu possible par l'invention continuelle de machines nouvelles, — la colonisation par la facilité des transports, — la découverte et l'exploitation des gisements minéraux les moins accessibles par les progrès de la technique. Elle est d'autant plus bienfaisante que, comme nous l'avons démontré au Chapitre précédent, elle n'augmente pas seulement la quantité des richesses et des services produits, mais en même temps elle en améliore la répartition, en engendrant la hausse des salaires.

Comme on l'a dit souvent, la quantité existante de capital limite l'industrie et, à mesure que la limite s'élargit, les travailleurs peuvent s'employer plus fructueusement dans les entreprises nouvelles devenues possibles, pourvu que l'esprit d'épargne et de prévoyance soit assez développé pour que l'augmentation du nombre des bras soit moins rapide que celle des capitaux.

La *colonisation*, d'autre part, recule le moment où l'étendue insuffisante du sol amène le renchérissement des subsistances et la hausse de la rente. Elle permet aux travailleurs et aux capitaux des pays où la population et la richesse se sont accumulées d'aller chercher des conditions d'emploi plus favorables dans les pays lointains. Qu'ils se consacrent à des productions nouvelles, comme le coton et le café, ou qu'ils mettent en valeur un terri-

toire nouveau pour obtenir à meilleur compte des produits que la mère patrie donnait déjà, comme le blé ou l'or, ils peuvent trouver un salaire et un intérêt plus élevés que dans les pays dont les richesses naturelles sont depuis longtemps connues et exploitées. Les colonies de peuplement permettent à la partie la plus entreprenante de la population en excès dans les pays de vieille civilisation d'aller chercher au loin des ressources nouvelles, et fournissent à celle qui y reste les denrées qu'elle ne peut plus tirer sans frais excessifs du sol qu'elle occupe. Les colonies d'exploitation ne donnent pas, il est vrai, de débouchés au travail manuel et ne fournissent pas un excédant de denrées alimentaires; mais elles procurent un emploi lucratif aux capitaux, ainsi qu'au travail intellectuel nécessaire pour la mise en œuvre de ces capitaux et la direction des entreprises. Or, avec le développement rapide de l'instruction dans les pays européens, c'est surtout ce travail intellectuel qui a peine à trouver emploi : on sait comment l'encombrement des carrières pousse aujourd'hui vers les colonies une partie notable de la jeunesse qui a reçu l'enseignement secondaire, sous une de ses innombrables formes, et qui ne se résigne pas à n'en tirer nul profit matériel.

Le développement de la *production en grand* et de la *division du travail*, rendu possible par l'extension de l'emploi des machines et par la facilité des transports, qui elles-mêmes sont le résultat de la multiplicité des inventions et de l'abondance des capitaux, constituent le troisième des éléments essentiels du progrès économique. Leur influence heureuse n'est pas contestée, en ce qui concerne la production ; mais il n'en est pas de même au point de vue de la répartition, et surtout à celui de la situation morale et de l'indépendance des travailleurs manuels. On présente souvent le régime de la grande industrie comme une aggravation déplorable des maux dont ils souffrent ; la puissance des grands entrepreneurs les réduit, dit-on, à un véritable esclavage, et la spécialisation de chacun d'eux dans une besogne toujours la même est une cause d'abrutissement. Les interventionnistes voient là des dangers auxquels la réglementation des conditions du travail doit remédier, et les socialistes estiment que la nationalisation des entreprises, aboutissement naturel de leur concentration croissante, peut seule faire disparaître les conséquences déplorables de cette situation.

En réalité, l'évolution des conditions de la production est bien loin d'avoir pour l'ouvrier les effets désastreux que l'on prétend.

On dit que les conditions nouvelles du travail réduisent l'ouvrier lui-même au rôle d'une machine, qu'elles arrêtent son développement physique et intellectuel. Il est certain que l'ouvrier qui répète indéfiniment le même acte, dans une usine, a besoin de bien moins d'intelligence ou d'adresse que l'artisan qui jadis exécutait un objet complet. Mais, par contre, la machine s'est substituée à l'homme pour une foule de besognes matérielles pénibles ou rebutantes, et personne ne tourne plus la meule du moulin où l'on envoyait autrefois l'esclave puni. En outre, la construction des machines et leur conduite exigent l'emploi d'un personnel intelligent et instruit de plus en plus nombreux. C'est précisément pour les manœuvres de force, ou pour les actes qui se répètent indéfiniment sans qu'il soit besoin d'y faire œuvre de jugement, que le génie des inventeurs arrive à substituer progressivement le travail mécanique au travail humain ; le développement du machinisme paraît bien devoir conduire peu à peu à ne plus employer l'homme qu'à des tâches exigeant les qualités qu'on ne peut pas donner à une machine.

D'autre part, le développement des entreprises restreint plutôt qu'il ne développe la sujétion de l'employé vis-à-vis du patron. Ce qu'elle fait disparaître, c'est ce que l'on appelle précisément le *patronage*, la direction, la protection et le secours dans les difficultés de l'existence. Mais, en même temps, elle donne au travailleur plus d'indépendance, en soustrayant sa vie privée à l'ingérence du maître, qui a un personnel trop nombreux pour le connaître individuellement. L'ouvrier de la grande industrie ne tolérerait pas que le chef d'établissement intervînt dans sa conduite privée, comme le faisait jadis et comme le fait encore quelquefois le petit patron. Sans doute, il est obligé de se soumettre aux règles générales édictées par le directeur de l'usine. Mais il peut se concerter avec ses camarades pour faire discuter ces règles par des représentants, et il peut changer d'atelier quand il n'est pas satisfait de celles qui sont définitivement maintenues. Si chaque ouvrier a moins de facilités pour débattre ses intérêts avec le grand patron dans le personnel de qui il est perdu, par contre, le patron est tenu à bien plus de ménagements vis-à-vis de l'armée véritable en présence de laquelle il se trouve ; l'expérience est loin de montrer que les ouvriers de la grande industrie soient moins bien placés, en fait, que l'artisan isolé pour se protéger eux-mêmes.

Les collectivistes affirment que le développement des entreprises est un acheminement vers leur socialisation, et qu'il ne reste

qu'un pas à faire pour transformer en exploitations nationales ces grands établissements qui sont dirigés par des fonctionnaires, dont l'administration comporte une hiérarchie complexe, où aucun rapport personnel n'existe plus entre le capitaliste et le travailleur. Ils oublient les deux traits essentiels qui les distinguent du régime collectiviste : l'intérêt personnel que garde le capitaliste à la bonne direction de l'affaire, la liberté que garde l'ouvrier de choisir son patron. Sans doute, au point de vue *du bon rendement des forces productrices*, les vastes entreprises des sociétés anonymes sont exposées à tomber dans les mêmes vices que les services publics, le formalisme, la complication des rouages, la routine. Mais la liberté de la concurrence suffit à empêcher ces vices de s'y développer, car, pour triompher des entreprises moins vastes où l'œil du maître pénètre partout, et même simplement pour subsister à côté d'elles, il faut absolument que les grands établissements produisent avec un prix de revient inférieur ou au plus égal au leur ; le jour où les abus s'y développeraient assez pour compenser les avantages de la concentration, leur extension s'arrêterait et les entreprises de moindres dimensions reprendraient l'avantage.

Au point de vue de la *répartition*, il n'est pas douteux que l'ouvrier profite des progrès qui ont tant accru la production, parce que, quoi qu'on en dise, il reçoit sa part dans le développement de la richesse sociale. La statistique des salaires, notamment l'enquête déjà citée de l'Office du travail, montre que c'est dans les grands établissements que l'on rencontre en même temps les salaires les plus élevés et les journées de travail les plus courtes. C'est qu'en effet, c'est dans ces établissements que le travail est le plus productif, et l'on trouve là une illustration remarquable de la théorie qui fait dépendre la rémunération du travail de sa productivité. Bien entendu, la hausse des salaires dans la grande industrie entraîne une hausse analogue dans la petite, par suite de la concurrence entre les employeurs ; mais l'expérience montre avec évidence que c'est de la première que vient le mouvement.

La division du travail engendre un enchevêtrement des intérêts qui développe singulièrement *la solidarité de fait* résultant des répercussions de la situation de chaque groupe d'individus sur celle des autres. Dans l'économie en nature, où des groupes restreints produisent chacun pour soi la plupart des objets nécessaires à l'existence, cette solidarité est singulièrement étroite entre les membres d'un même groupe, mais la situation de cha-

que groupe ne réagit que dans une très faible mesure sur celle des autres. A mesure que les travailleurs se spécialisent et produisent pour le marché, que l'économie monétaire basée sur l'échange se développe, la prospérité de chaque individu devient de plus en plus dépendante de celle des clients à qui l'entreprise dont il est un des collaborateurs vend ses produits, des fournisseurs à qui il demande tous les objets qu'il consomme et les services dont il a besoin ainsi que les matières premières et les outils nécessaires à sa production. Les relations contractuelles se multiplient et croissent en complexité, en même temps que les entreprises se développent. L'individu dépend de moins en moins étroitement du groupe restreint où sa naissance l'a placé, parce qu'il lui est plus facile de s'agréger à un autre en offrant ses services à l'entreprise de son choix ; mais il ressent le contre-coup de toutes les fluctuations de l'ensemble du marché.

A défaut de la solidarité pseudo-juridique dont nous avons montré l'inanité, les interventionnistes invoquent cette solidarité de fait comme une raison pour étendre l'action de l'Etat, qui seul représente les intérêts collectifs de tous les individus entre lesquels elle se développe. Il est certain que, plus les relations entre les hommes se multiplient et se compliquent, plus la tâche de la puissance publique grandit en étendue : les contacts plus fréquents des intérêts divers et la variété plus grande des contrats engendrent le développement de la législation civile ; l'extension des agglomérations, conséquence de l'avantage que chacun trouve à être en contact direct avec un marché plus étendu, exige une police plus active et impose des mesures d'hygiène plus rigoureuses ; les relations plus fréquentes entre les localités éloignées comportent l'exécution de travaux publics plus considérables. Mais, de ce que la mission de l'Etat devient plus vaste, il ne résulte nullement qu'elle change de nature ; de ce que les contrats que ses tribunaux auront à interpréter en cas de litige sont plus nombreux, les relations entre les citoyens dont il doit assurer la facilité et la régularité plus fréquentes, on n'est nullement en droit de conclure qu'il y ait moins d'inconvénients à substituer son appréciation à celle des particuliers dans la détermination des clauses que doivent contenir leurs accords et son action à l'initiative privée pour diriger l'activité économique du pays dans les voies les plus conformes à l'intérêt général.

La division du travail ne se développe pas seulement à l'inté-

rieur de chaque usine ou de chaque pays ; elle s'établit aussi entre les pays différents, dont chacun tend à se spécialiser dans certaines productions et à se procurer par voie d'échange tous les objets qui peuvent être obtenus à moindres frais en les tirant d'autres régions. A mesure que les transports deviennent moins coûteux, le rayon dans lequel chaque peuple trouve des clients, des fournisseurs et des concurrents s'étend de plus en plus. De là naît la *solidarité des marchés*, dernier trait caractéristique du progrès contemporain. Les répercussions des faits économiques qui se produisent dans un pays sur tous les autres pays se multiplient et s'accentuent ; aujourd'hui, c'est au monde entier qu'elles s'étendent. Le développement d'une culture ou d'une industrie à une extrémité de la terre réagit sur les profits que les industries ou les cultures similaires donnent à l'autre extrémité, amène les peuples les plus lointains à modifier leur nourriture ou à abandonner certaines productions. Nous avons montré, à propos de la rente du sol, comment le bon marché des transports permet d'alimenter les pays d'Europe à population dense avec les produits des terres nouvelles mises en culture dans les autres parties du monde, même quand il s'agit de denrées comme le blé dont la valeur par tonne n'est pas très considérable. Bien que les combustibles minéraux soient le type des marchandises pondéreuses, la houille anglaise se vend jusqu'aux antipodes.

La direction de l'activité économique par le mécanisme des prix s'étend à tout l'ensemble des pays dont les marchés sont ainsi en communication. Lorsque l'abondance exceptionnelle de l'offre d'un produit tend à avilir les prix sur un point, les producteurs vont chercher ailleurs des conditions plus favorables à la vente ; au contraire, lorsque c'est la demande qui se développe, les producteurs des régions où les mêmes causes de hausse n'existent pas cherchent à en profiter en expédiant au loin une partie de leurs marchandises. Plus la transmission des renseignements est rapide, plus les transports sont faciles, plus ce lien entre les divers pays s'étend en surface et devient étroit. De nos jours, dès qu'un écart sensible se produit dans les prix d'une même marchandise sur deux points, quelqu'éloignés qu'ils soient, des spéculateurs aux aguets calculent si la différence est suffisante pour couvrir les frais de transport, ou s'il est vraisemblable qu'elle le devienne bientôt, et en conséquence ils achètent d'un côté et vendent de l'autre. Leur intervention, amenant des demandes sur les marchés où les prix baissent, des offres sur ceux où ils montent, entrave par là même la baisse d'un côté

et la hausse de l'autre, et tend à rapprocher les prix pratiqués sur les divers points du globe à un même moment, exactement comme nous avons vu qu'elle tend à atténuer les écarts d'une époque à l'autre sur un même marché. En agissant ainsi, la spéculation rend beaucoup plus rares les mouvements très marqués de hausse ou de baisse, car il faut des causes infiniment plus puissantes pour amener une perturbation de même amplitude sur un marché qui s'étend au monde entier, devenu solidaire, que sur un marché local et par suite restreint.

Cette solidarité fait que les inégalités des saisons dans une région, ou les erreurs dans la direction de la production commises en un point particulier, réagissent sur le monde entier. Si l'Amérique a une récolte exceptionnelle ou si l'industrie métallurgique de l'Allemagne s'est développée au delà des besoins, le prix du blé et du fer s'en ressent dans toutes les parties du globe. L'arrêt provoqué par la guerre de la Sécession dans la production du coton a entraîné une crise effroyable pour toute l'industrie du Lancashire, de la Seine-Inférieure, etc.

Ressentant ainsi les conséquences, non seulement des maux et des erreurs qui lui sont propres, mais encore des maux et des erreurs de tous, chacun est porté à considérer comme un mal cette solidarité universelle. On oublie que, si la répercussion des crises du monde entier entretient sur chaque marché une agitation constante, elle atténue par contre singulièrement les conséquences des calamités locales. Les crises perdent en intensité ce qu'elles gagnent en étendue. On croit volontiers qu'elles sont aujourd'hui plus graves qu'autrefois, parce que le développement de la publicité permet d'en connaître tous les détails. On oublie qu'une mauvaise récolte de blé dans une province faisait jadis périr de faim une partie notable de la population, qu'inversement une abondance exceptionnelle de raisin entraînait non seulement la mévente, mais l'obligation de jeter au ruisseau une partie du vin qu'on ne pouvait ni loger dans les fûts insuffisants du pays, ni écouler au loin. Les circonstances rares qui amenaient ces conséquences désastreuses ne se produisent jamais dans le monde entier, simultanément et avec la même intensité, de sorte que les effets des calamités locales, se répartissant sur le marché universel, sont infiniment moins graves. De même, dans les crises industrielles, la possibilité d'aller chercher au loin certains débouchés, que l'on néglige habituellement comme peu avantageux, aide beaucoup d'entreprises à traverser les difficultés résultant soit d'une restriction brusque

des demandes de leur clientèle ordinaire, soit d'un acroissement trop rapide de la production dans la région qu'elles desservent habituellement.

C'est donc avec grande raison que les économistes considèrent le développement des relations commerciales comme un bienfait pour l'humanité, malgré les souffrances qu'entraîne parfois, pour chaque pays, la répercussion des événements les plus lointains. Même à ce point de vue, la solidarité universelle a plus d'avantages que d'inconvénients. Elle n'est pas seulement une source d'augmentation du bien-être de chacun en temps normal, par la possibilité qu'elle ouvre à chaque pays de profiter, dans une certaine mesure, des avantages qu'offre à la production chacun des autres pays ; elle atténue aussi largement les conséquences des circonstances malheureuses qui se produisent sur un point, en en répartissant les conséquences sur la terre entière avec une rapidité qui s'accroît de jour en jour, à mesure que la facilité des communications s'accroît elle-même.

Par contre, cette solidarité, combinée avec le développement prodigieux des inventions, rend infiniment plus variable la répartition des fortunes. Jadis, les transformations locales, qui ne se produisent naturellement dans chaque région qu'à de très lointains intervalles, pouvaient seules modifier profondément la situation des entreprises, le revenu des biens, le salaire des travailleurs. Aujourd'hui, le profit obtenu chaque année dans une industrie dépend des fluctuations des cours de ses matières premières ou de ses produits dans le monde entier. Les changements dans les conditions de la production résultant d'une découverte faite, d'une initiative prise en un point quelconque du globe rendent tout à coup inutile un outillage coûteux, accroissent ou anéantissent la rente tirée du sol propre à certaines cultures, doublent ou réduisent de moitié le besoin de travailleurs dans telle ou telle industrie. Il en résulte que le succès de chacun, dans ses entreprises, ses placements et sa carrière, dépend dans une large mesure de l'exactitude des prévisions qu'il a faites, lorsqu'il s'y est engagé, sur les chances de développement des diverses branches de l'activité économique et sur les crises qui les menaçaient.

La situation de chaque individu dépend ainsi de plus en plus de la situation générale du marché, de la conjoncture, comme disent les Allemands ; mais elle dépend de moins en moins de la situation initiale de laquelle il est parti. Il ne suffit plus de suivre la voie tracée par ses aïeux, de conserver la fortune qu'ils

vous ont transmise, d'embrasser leur carrière pour avoir toute chance de garder leur situation sociale. Celui qui ne sait pas adapter l'emploi de ses biens et de son activité aux besoins nouveaux et aux circonstances nouvelles aboutit bien vite à la ruine. On a objecté longtemps, non sans quelque raison, aux économistes défendant la légitimité de la propriété, que les fortunes des diverses familles dépendaient dans une plus large mesure de la répartition initiale des terres, souvent faite par la violence à la suite de conquêtes, que de l'épargne et du travail. Aujourd'hui, l'élément dont elle dépend essentiellement, c'est la *connaissance du marché*. Ce n'est pas seulement le succès du spéculateur, c'est aussi celui de l'industriel dans ses entreprises, du capitaliste dans ses placements, de l'ouvrier lui-même dans son métier qui est influencé par l'essor ou la restriction que l'état du marché mondial donne à telle ou telle branche d'affaires, dans telle ou telle région. La part du hasard de la naissance dans les inégalités sociales est ainsi très diminuée. Sans doute, celle des causes inconnues de celui qui en ressent les effets, auxquelles nous donnons ce nom de hasard, est encore grande dans les différences de succès engendrées par les fluctuations du marché ; mais, du moins, cette part peut être restreinte, pour chacun, par le soin qu'il apporte à se renseigner et par l'énergie qu'il déploie pour prendre une nouvelle direction, dès que se manifestent des raisons de renoncer à celle qu'il avait suivie jusque-là.

Dans l'ensemble, le progrès économique, engendré par les quatre causes principales que nous venons d'énumérer, se manifeste à la fois par une augmentation de la masse des produits et par une amélioration de leur répartition, résultant d'un côté de la hausse des salaires, de l'autre des facilités plus grandes données à l'emploi de la petite épargne par le développement des valeurs mobilières sur lesquelles nous reviendrons dans notre Livre III. Il est lié à une stabilité moindre des situations, qui donne à chacun plus de facilité pour choisir l'emploi de son activité et de ses biens et qui fait dépendre plus largement son succès dans la vie du choix qu'il a fait. Par l'atténuation de la gène dont souffrent trop souvent les classes non possédantes, d'un côté, par la liaison plus étroite entre la situation de chaque individu et les initiatives dont la responsabilité lui incombe, de l'autre, il donne une plus grande satisfaction au sentiment de justice des hommes, en même temps qu'il améliore leur situation matérielle.

B. — Les différents usages de l'accroissement des richesses. — Grâce aux inventions nouvelles, à l'accumulation des capitaux, aux meilleures méthodes de production résultant de la division du travail et au développement des échanges, les hommes obtiennent avec un même labeur une quantité de plus en plus grande des services ou des richesses nécessaires à la satisfaction de leurs besoins. Ils peuvent tirer de cette facilité croissante de l'existence des avantages très divers, entre lesquels ils choisissent, suivant leurs goûts et leurs dispositions. Les affectations qu'ils lui donnent se rattachent à cinq catégories principales ; ils peuvent, à leur gré :

1° *Elever plus d'enfants* et accroître ainsi, à la fois, le nombre des producteurs et celui des consommateurs dans l'avenir ;

2° *Développer leur culture*, en consacrant à l'étude une part plus grande de leurs efforts et surtout en retardant l'époque où le travail lucratif remplace, pour l'enfant ou pour le jeune homme, l'instruction générale ou professionnelle ;

3° *Capitaliser*, en épargnant le surcroît des richesses produites, pour les employer à créer de nouveaux instruments de production ou à améliorer les terres cultivées ;

4° *Consommer davantage*, soit par l'accroissement du bien-être dont jouissent les familles qui avaient déjà le nécessaire, soit par l'extension des secours mis à la disposition des misérables ;

5° *Accroître leur loisirs*, en réduisant la durée journalière du travail et en multipliant les jours de repos pour l'homme, en exonérant la mère de famille de tout travail en dehors du ménage.

Ces cinq emplois se rencontrent à peu près toujours simultanément ; mais tantôt l'un, tantôt l'autre prédomine, suivant les idées et les goûts qui règnent aux diverses époques et dans les divers pays. Ce n'est pas à l'Economie politique qu'il appartient de les juger et de les classer, mais bien à la Morale, et à vrai dire, au point de vue moral, chacun d'eux a ses bons et ses mauvais côtés. Les nombreuses familles caractérisent souvent les peuples où les mœurs sont bonnes ; mais une forte natalité est au contraire la conséquence de leur relâchement, si beaucoup d'hommes commettent le crime d'engendrer des enfants qu'ils n'ont pas les moyens et quelquefois pas la volonté d'élever. La culture intellectuelle, goûtée pour sa beauté propre, est la noblesse de la vie ; mais parfois une demi-instruction engendre le mépris du travail manuel, occupation nécessaire de la plupart des hommes, et les jalousies haineuses. L'épargne de l'homme qui travaille et se prive pour assurer son avenir et celui des siens est

un triomphe à la fois de la raison et de l'empire sur soi-même ; l'avarice du riche qui ne songe qu'à accumuler le plus de biens possible sans en consacrer la moindre parcelle à des usages nobles ou généreux soulève un juste mépris. La consommation est louable quand l'homme développe ses forces par une nourriture plus saine, quand il affine le goût qui préside au choix des objets dont il s'entoure, quand il accroît le bien-être des siens ou qu'il fournit le nécessaire aux malheureux ; elle dégrade celui qui s'adonne à la boisson. Le loisir est aussi sain, quand il est consacré à la famille et aux plaisirs de l'esprit, qu'il est démoralisant si le temps de liberté est gaspillé dans la paresse et les plaisirs grossiers.

On ne saurait donc établir un classement absolu entre les divers usages que l'humanité peut faire de ces facilités plus grandes de la production, qui constituent le progrès économique. Au point de vue moral, chacune d'elles peut, suivant les cas, être bonne ou mauvaise. Mais, s'il n'appartient pas à l'Economie politique de les juger à cet égard, il lui appartient de signaler les conséquences qu'elles peuvent entraîner, au point de vue de l'accroissement et de la répartition des richesses. Or, ces conséquences ne sont nullement identiques.

L'*augmentation de la population* n'est en elle-même ni un bien, ni un mal, puisqu'elle accroît les besoins en même temps que les forces productrices. L'important n'est pas que beaucoup d'hommes vivent, mais que les conditions d'existence de ceux qui vivent soient aussi bonnes que possible. Nous avons vu qu'une multiplication trop rapide, devançant les progrès de l'art industriel et de la capitalisation, empire la situation des travailleurs, car elle provoque le renchérissement des produits, par la hausse de la rente du sol et du taux de l'intérêt, en même temps que la baisse des salaires. Par contre, une natalité trop faible amène souvent une diminution de l'esprit d'initiative, surtout parmi les classes possédantes où le jeune homme trouve dans l'héritage de son père de quoi continuer à mener la vie à laquelle il est habitué ; elle diminue la puissance d'expansion d'un peuple et peut compromettre son indépendance. Ainsi, ce qui répond le mieux à l'intérêt économique, c'est que l'accroissement du nombre des enfants élevés grâce à l'augmentation de la production ne soit pas nul, mais soit modéré.

Quand des ressources plus abondantes sont affectées à développer la *culture générale ou professionnelle* et l'*épargne*, les mêmes hésitations n'existent pas sur les effets de cet emploi ; ils

sont par eux-mêmes une source d'augmentation du bien-être général. Sans doute, il y a des exceptions ; il n'est pas impossible que, dans des milieux de moralité très médiocre, une instruction mal digérée ou des fortunes excessives détournent de l'activité utile et féconde. Mais, presque toujours, un peuple plus instruit fait un meilleur usage de ses forces productrices. L'augmentation des capitaux développe l'industrie et améliore le sort de l'humanité, au point de vue de la production comme au point de vue de la répartition des richesses, puisqu'elle augmente la quantité des produits obtenus par rapport à la population et accroît en même temps la part des travailleurs, en faisant baisser le taux de l'intérêt et hausser les salaires.

Au contraire, les deux dernières affectations du surcroît de ressources dues au progrès économique que nous avons citées, l'*augmentation de la consommation et celle des loisirs*, ne contribuent nullement à développer davantage ces ressources. Ici encore, il y a des exceptions : dans la mesure où une nourriture plus substantielle et un travail moins épuisant sont nécessaires à la conservation des forces du travailleur, la production en est accrue. Mais, sitôt cette limite atteinte, les hommes, en travaillant moins, en consommant au lieu d'épargner, réduisent la quantité totale des biens qu'ils ont ensuite à se partager. Nous avons démontré la fausseté des préjugés qui font affirmer si souvent que l'on fait aller les affaires en consommant davantage, que l'on diminue les chômages en travaillant moins, comme si l'épargne ne se traduisait pas aussi bien que la dépense par une impulsion donnée aux industries productrices, et comme si la quantité de travail à effectuer dans le monde était limitée. Quand les hommes travaillent moins et quand ils consomment davantage, ils diminuent leurs ressources futures et retardent notamment la progression des salaires, élément essentiel de l'amélioration du sort des ouvriers.

Cela ne veut pas dire que l'homme doive consacrer à l'épargne toute la production dépassant ses besoins immédiats, ni que toute diminution du nombre et de la durée des jours de travail doive être réprouvée. Il serait absurde d'accumuler incessamment pour l'avenir et de ne jamais jouir ; l'ascétisme général que suppose une pareille conception arrêterait net tout progrès économique, puisque les hommes cesseraient de peiner et de s'ingénier, s'ils n'entrevoyaient pas, à la suite de leur effort, l'amélioration immédiate de leur sort. De même, à mesure que les progrès de l'art industriel et l'accumulation des capitaux per-

mettent à l'humanité d'arriver avec un moindre effort à une plus complète satisfaction de ses besoins, à mesure notamment que la masse de la population ouvrière voit sa situation s'améliorer par la hausse des salaires, il est légitime que le rude labeur jadis nécessaire pour subsister aille en s'adoucissant. Chacun a le droit de disposer à cet effet d'une part des ressources nouvelles que le progrès économique met à sa disposition.

Mais, tout en reconnaissant que c'est un *droit* pour les hommes de moins travailler et de consommer davantage, quand ils le peuvent, on ne saurait trop combattre les préjugés qui tendent à en faire une sorte de *devoir*. Chaque génération peut concilier ce qu'elle est en droit de faire pour elle-même, en profitant immédiatement des progrès réalisés, avec ce qu'elle a le devoir de faire pour les générations suivantes, en accumulant pour elles les instruments de progrès nouveaux. Chaque travailleur peut de même adopter un juste milieu entre le labeur excessif qui l'épuiserait, et le travail insuffisant qui réduirait les ressources de sa famille au-dessous du nécessaire. Seulement, il importe de ne pas laisser croire que le gaspillage, les entraves à la production, la réduction du travail sont de nature à améliorer le sort actuel de la masse des ouvriers, alors que leur seul effet est d'entraver l'amélioration de son sort futur.

La juste proportion entre les diverses solutions varie d'ailleurs suivant la situation économique et morale de chaque contrée. Dans un pays neuf, dont la population ne suffit pas à la mise en valeur de ses richesses naturelles, une très forte natalité ne peut être qu'une cause de prospérité ; elle est une calamité dans un pays déjà surpeuplé. L'épargne, qui ne représente jamais qu'une très faible proportion du revenu annuel d'un pays, 5 ou 10 0/0 peut-être tout au plus chez une nation économe comme la France, peut s'accroître très utilement quand des inventions exigeant des capitaux considérables lui assure un emploi fructueux ; elle peut sans inconvénient être en partie remplacée par un accroissement des consommations, quand une baisse accentuée du taux de l'intérêt manifeste la difficulté d'en faire un usage utile. Le développement de l'instruction, l'augmentation des loisirs n'ont que des avantages, lorsque le niveau intellectuel et moral de la population est assez élevé pour qu'elle sache trouver dans une culture plus étendue un moyen de faire bon usage de ses heures de liberté ; mais la diffusion d'un certain niveau d'instruction est une cause de désordre social, si ceux qui en profitent l'envisagent comme leur créant des droits à l'une de ces positions lucratives dont le nom-

bre devient vite très inférieur à celui des candidats, de même que la réduction du temps de présence à l'atelier est une plaie pour la classe ouvrière si c'est le cabaret qui en profite.

On voit combien il est plus difficile de formuler des conclusions fermes et précises, au point de vue économique, sur la manière de profiter du progrès que sur les conditions de sa réalisation. C'est qu'en effet, les considérations morales influent beaucoup plus sur la seconde question que sur la première ; c'est surtout que les conditions du bonheur, qui est le but, dépendent des dispositions individuelles des hommes infiniment plus que celles de la production et de la répartition des richesses, qui ne sont que les moyens d'y arriver.

C. — La marche historique du progrès économique, sa nature et son développement. — La description que nous venons de donner des causes et des conséquences du progrès économique semble s'appliquer uniquement à sa forme et à ses manifestations dans la société contemporaine. Le développement sans précédent des découvertes scientifiques et industrielles depuis un peu plus d'un siècle, la suppression ou la transformation, au début de cette période, d'une grande partie des institutions entravant la liberté des transactions, qui s'est manifestée en France par une Révolution presque subite en la forme, nous font volontiers croire que l'époque où nous vivons diffère complètement de toutes celles qui l'ont précédée. L'histoire, qui voit surtout les formes extérieures de la société, constate également à diverses époques, des transformations radicales, et nous porte ainsi à croire que les relations entre les hommes ont subi des modifications profondes. Jadis, elle présentait volontiers ces modifications comme le résultat de coups de théâtre qu'une providence cachée organisait en dictant les gestes des acteurs principaux du drame. Aujourd'hui, elle les rattache à l'*évolution* engendrée par un instinct collectif qui agirait, lui aussi, comme une sorte de providence, et auquel, tout en s'en défendant, beaucoup d'historiens attribuent une sorte de *finalisme* orientant toujours la société vers quelque but. Parmi les modifications incessantes des faits, ils relèvent, à côté des influences contraires dont les effets se sont annulés, des influences convergentes ayant engendré des résultats visibles ; ils supposent alors volontiers que des lois nouvelles en sont sorties et que, sous leur influence, toutes les relations humaines se sont peu à peu transformées. Au fond pourtant, il ne nous semble pas qu'à aucune époque les relations proprement économiques,

les rapports entre les hommes débattant leurs intérêts sans faire appel à la force brutale, aient été très différentes de ce qu'elles sont aujourd'hui, ni que le progrès se soit jamais présenté sous des formes sensiblement autres que les formes modernes que nous venons de décrire.

Cette opinion paraît au premier abord paradoxale ; entre la vie des peuples primitifs, où des groupes restreints satisfont à tous leurs besoins par leurs propres moyens, et l'enchevêtrement actuel des rapports entre les producteurs et les consommateurs du monde entier, il semble y avoir un abîme. Cependant, la différence consiste bien plus dans l'*étendue* que dans la *nature* des relations, dans l'importance relative du rôle joué par les diverses organisations économiques que dans l'apparition d'organismes nouveaux. Dès que l'homme est sorti de l'état de sauvagerie initiale dont il nous est bien difficile de nous faire une idée, dès qu'il a commencé à se rendre compte des moyens mis à sa disposition pour satisfaire à ses besoins, il a usé de ces moyens à peu près comme aujourd'hui : il a travaillé, cultivé la terre, fabriqué des instruments pour faciliter la production des objets utiles ; il s'est livré à des échanges dont les conditions étaient réglées par la loi de l'offre et de la demande, — l'une et l'autre sans doute mal éclairées faute de renseignements et de communications faciles, mais dominées, néanmoins, par le degré d'utilité et de rareté de chaque espèce de produits et de services.

Certains auteurs cherchent une cause générale au progrès. Les uns le rattachent à la substitution de l'économie monétaire à l'économie en nature ; mais, aujourd'hui encore, l'économie en nature tient une place énorme dans la vie humaine, le travail accompli dans chaque ménage pour les besoins de la maison reste colossal — et par contre, de tout temps, certains objets ont été produits afin d'être échangés sur un marché qui, pour être restreint et mal organisé, n'en était pas moins un marché. D'autres voient dans la division du travail, dans la production en grand, les phénomènes caractéristiques de la vie économique moderne ; mais, dans toutes les civilisations, il y a eu de grandes organisations qui obtenaient des quantités considérables d'un même produit en répartissant les besognes nécessaires entre de nombreux collaborateurs, — et par contre, la petite entreprise, le travail isolé du paysan sur sa terre, de l'artisan, du petit boutiquier, garde une place considérable dans la société moderne. La facilité des communications a prodigieusement étendu les relations entre les diverses parties du globe ; — mais les caravanes, assurant les

échanges entre des contrées déjà fort éloignées, ont joué un rôle important dans le monde bien longtemps avant qu'il y eût des chemins de fer ou même des routes.

C'est donc, nous le répétons, par une différence de degré, de proportion entre les divers éléments, plutôt que par une transformation essentielle de leur nature, que la vie économique s'est modifiée, et l'on comprend que les lois qui la régissent, les causes de ses progrès soient restées les mêmes.

A travers les modifications des goûts, des idées et des mœurs qui ont amené des changements en sens divers, deux causes permanentes ont agi d'une manière continue dans le sens du progrès, le *développement des connaissances* et l'*accumulation des capitaux*. Sauf dans les moments où un déchaînement général de la violence amène de véritables cataclysmes, le trésor des connaissances humaines va en s'accroissant de jour en jour ; les inventions, qui en sont la manifestation économique, ne se perdent plus une fois mises en application, et ne cessent d'être utilisées que le jour où un procédé nouveau vient les remplacer, parce qu'il offre des avantages plus grands. La conservation des capitaux, une fois constitués, n'est pas aussi certaine ; une guerre locale suffit à en détruire de grandes quantités, et il n'est pas impossible qu'à certaines périodes le goût de la dissipation l'emporte sur l'esprit d'épargne. Néanmoins, à ce point de vue aussi, le progrès est à peu près continu ; l'humanité répare bien vite les pertes subies aux époques de calamités, et elle ajoute sans cesse de nouveaux instruments à ceux qu'elle possède déjà pour faciliter la production.

Mais, si le progrès, à ces deux points de vue, est à peu près continu, il est loin de marcher toujours avec la même allure. Il y a des périodes où il est extrêmement rapide, d'autres au contraire où sa marche est tellement lente que la situation économique paraît stationnaire.

Depuis le milieu du XVIIIe siècle à peu près, nous vivons dans la période la plus féconde peut-être en progrès qu'ait connue l'humanité. D'innombrables inventions ont facilité la production, dans une mesure qui a permis de satisfaire bien mieux qu'autrefois aux besoins d'une population pourtant plus nombreuse, et d'épargner en même temps les capitaux auxquels ces inventions offraient un emploi fructueux. Grâce à la vapeur, le coût et la durée des transports ont diminué, depuis un siècle, dans une proportion invraisemblable, et par suite, il a été possible de mettre en valeur les richesses du globe tout entier. Il ne semble pas que l'on soit

arrivé au terme de cette période de prospérité. Les symptômes de fléchissement que l'on a pu constater n'ont été, jusqu'ici, que momentanés ou locaux. Les applications industrielles de l'électricité semblent devoir fournir une suite de progrès analogues à ceux que la découverte de la machine à vapeur a permis de réaliser. En présence des découvertes qui surgissent chaque jour, on peut espérer qu'au moins la première partie du siècle qui s'ouvre sera semblable au siècle qui vient de se clore.

Ces progrès rapides n'ont pas été sans entraîner quelques-uns des maux qui, nous l'avons dit, sont inséparables de toute transformation. La mise en exploitation des découvertes nouvelles a porté le trouble, au début, dans les situations acquises ; elle a privé de leur travail habituel beaucoup d'ouvriers et imposé à d'autres un surcroît de labeur, médiocrement rémunéré tant que le capital manquait pour la création de l'outillage nouveau. La facilité des communications, la diffusion rapide des renseignements ont même rendu ces crises infiniment plus soudaines et plus générales aujourd'hui qu'autrefois ; mais ces mêmes causes atténuent leurs effets, en facilitant aux entrepreneurs la recherche de débouchés remplaçant ceux qui leur sont enlevés ou l'application des procédés perfectionnés inventés ailleurs, et en aidant les travailleurs et les capitaux dépossédés de leurs emplois antérieurs à trouver des emplois nouveaux. Puis, peu à peu, l'énorme développement de l'épargne, facilitée par les bénéfices des entreprises nouvelles, a fait baisser le taux de l'intérêt et hausser celui des salaires, a permis de réduire la durée excessive du travail et a fait ainsi profiter toutes les classes de la société des avantages dus aux facilités nouvelles de la production.

Pourtant, le caractère rapide et général du développement que nous constatons, en toutes choses, ne doit pas nous faire tomber dans l'erreur de croire qu'il doive se continuer indéfiniment. Le simple bon sens suffit à montrer que la population, les capitaux, la production, les consommations diverses, les transports, etc., ne peuvent pas croître indéfiniment en progression géométrique. Notre siècle de progrès a été précédé par bien des siècles stationnaires, et même par quelques siècles de décadence ; des périodes analogues reparaîtront dans l'avenir. Il n'est pas d'illusion plus grave que de considérer comme normaux et perpétuels les phénomènes momentanés dont on se trouve témoin. Ces généralisations hâtives ont été maintes fois démenties dans le passé ; les calculs que l'on fait si souvent de nos jours, en admettant que la progression actuelle se poursuivra pendant de longues années,

pourront être de même la source de bien des déceptions. Si la foi dans le progrès est une des forces et un des soutiens de l'esprit humain, elle ne doit jamais nous faire oublier combien sa marche est inégale.

Ses inégalités ne tiennent pas seulement à ce que les découvertes utiles, si nombreuses à certains moments, sont à d'autres plus rares et moins importantes ; elles s'expliquent aussi par l'intervention des forces morales et de la force matérielle.

Ce n'est pas méconnaître la distinction profonde qui sépare la Morale de l'Economie politique que constater l'influence considérable du développement plus ou moins grand de la *moralité* sur le progrès économique. Nous ne voulons pas parler seulement de cette moralité consistant dans la régularité du travail, la prévoyance, le souci de sa réputation et de son crédit, qui, tout en n'étant que de l'intérêt bien entendu, suppose déjà une maîtrise de soi constituant une qualité morale ; celle-là est la base même du développement de la production, de l'épargne et du commerce. Mais le respect de sa propre dignité et le souci des intérêts d'autrui, dictant parfois la conduite de chaque homme fût-ce aux dépens de ses intérêts matériels, constituent des vertus exclusivement morales, qui améliorent considérablement les relations économiques : la volonté générale de tenir ses engagements, de respecter les lois, de s'abstenir de toute fraude vis-à-vis du Trésor public comme des particuliers, même quand le secret et l'impunité sont certains, rend les transactions singulièrement plus faciles et plus sûres ; le développement de la solidarité familiale, qui existe à peu près partout, mais qui se resserre ou se relâche suivant les époques, accroît la prévoyance, assure la bonne éducation des enfants et le sort des vieillards ; le respect des intérêts d'autrui, la charité chez les riches, la préoccupation du sort des employés chez les employeurs, la déférence envers les patrons et le dévouement à l'œuvre commune chez les employés, l'amour de la patrie chez tous, facilitent la coopération indispensable dans toute société organisée, tandis que les sentiments de méfiance, de mépris et de haine diminuent dans une très large mesure son efficacité.

Or, la moralité ne présente nullement cette progression régulière, cette addition constante des acquisitions nouvelles aux anciennes qui caractérisent la science et ses applications. Comme le goût artistique, elle se développe et s'affine dans certaines périodes, puis subit dans d'autres un recul marqué.

Pas plus que les laudateurs du temps passé, les prôneurs inlassables du progrès des vertus publiques n'ont toujours raison. Souvent dans certaines classes de la société, parfois dans toutes, le relâchement de la moralité est incontestable. Il se produit surtout aux époques où les idées admises jusque-là sur les fondements de la morale sont ébranlées, et où d'autres s'élaborent pour les remplacer sans être encore généralement admises. Dans ce domaine, où les résultats de la science des philosophes et des sociologues sont jusqu'à présent si incertains, leurs conflits, inintelligibles à la grande majorité des hommes, jettent cependant le trouble dans les idées et dans les principes de tous. Cet ébranlement ne réagit directement sur la vie économique que dans une faible mesure ; mais il ne tarde pas à rendre plus difficiles la confiance réciproque et la bonne harmonie, qui exercent sur les affaires une si grande influence, et par là il a été bien souvent une cause de décadence matérielle autant que morale.

La *force* apporte souvent un obstacle, non pas plus grave peut-être, mais d'une action plus immédiate, à la marche du progrès. Qu'elle se manifeste sous l'aspect de la violence brutale ou sous les apparences régulières que revêt parfois l'oppression d'une partie des citoyens par ceux qui détiennent le pouvoir, elle entrave le développement de la production et des échanges en enlevant à chacun la certitude de jouir du résultat de ses efforts.

L'obstacle qu'une guerre ou une révolution apporte au travail régulier, la destruction de capitaux qu'elle entraîne, sont déjà un mal considérable et, dans certaines périodes, sa fréquence, parfois sa continuité, ont maintenu ou replongé des régions entières dans la misère et presque dans la barbarie. Quand, au contraire, ces calamités sont exceptionnelles et peu durables, les suites en sont vite réparées. On a même constaté que les périodes de guerre qui avaient accru la puissance d'un peuple étaient souvent suivies d'un essor marqué de sa prospérité économique. Ce fait peut s'expliquer en partie par le prestige et la confiance que donnent les victoires ; il est en partie le résultat, non de la guerre heureuse, mais du développement général de l'énergie, de l'esprit d'initiative et en même temps de discipline qui y avait assuré le succès d'une nation. De même, les révolutions qui ont affranchi un pays d'une oppression prolongée sont parfois l'origine d'une période de développement rapide. Les destructions purement matérielles, pourvu qu'elle ne soient pas excessives, n'entraînent guère de conséquences durables, et l'activité que donne

aux affaires la nécessité de les réparer est même souvent une source de bénéfices immédiats pour tous ceux qui n'en ont pas trop souffert directement.

Les guerres extérieures ou intérieures entraînaient des résultats bien plus néfastes et bien plus prolongés, lorsqu'elles étaient suivies du partage des biens des vaincus et même de leurs personnes entre les vainqueurs. Pendant longtemps, c'est la conquête, plus que le travail, qui a été la source de la richesse. Elle engendrait généralement une législation qui avait pour objet de maintenir entre les mains des conquérants les richesses acquises par la force, esclaves ou terres, et qui entravait tout progrès économique. L'adoucissement de l'esclavage, puis son abolition complète et celle du servage qui lui avait succédé, la suppression des obstacles opposés par les lois à la circulation des biens fonciers qui ont longtemps constitué la richesse la plus importante, sont les progrès les plus essentiels de la législation par lesquels la transformation du monde économique a été facilitée. Non pas que les lois positives aient jamais pu transformer les lois économiques : dans la limite où les hommes étaient maîtres de leur activité et de leurs biens, ils en usaient jadis dans le même esprit qu'aujourd'hui ; mais, à chaque instant, ils étaient empêchés d'en faire l'usage qu'ils jugeaient le plus profitable, — à peu près comme un char est entravé ou arrêté dans sa marche par des obstacles qui pourtant ne modifient en rien les lois mécaniques auxquelles est soumis son mouvement.

Les guerres deviennent peu à peu moins fréquentes et surtout moins prolongées. Entre les nations civilisées, les progrès du droit des gens, qui ont soustrait autant que possible les biens privés aux conséquences des luttes entre les Etats, en ont singulièrement atténué les conséquences néfastes. La supériorité des armes que la science a mises entre les mains de ces nations leur permet de ne plus craindre d'être assujetties par les hordes barbares ; c'est seulement en s'assimilant les procédés de la civilisation que des peuples longtemps arriérés peuvent prétendre, comme les Japonais, prendre place à titre d'égaux parmi elles. Nous n'avons donc plus à craindre que l'invasion des barbares vienne anéantir les résultats de longs siècles de progrès et ramener ce que Renan appelait « l'effroyable aventure du moyen âge, cette interruption de mille ans dans l'histoire de la civilisation ». Mais rien ne prouve que les apôtres de la *lutte des classes* ne nous feront pas retomber dans une situation analogue. Le jour où les travailleurs manuels et les élus qui auraient su capter leur confiance

en flattant leurs préjugés disposeraient, non seulement de la puissance publique, mais de tous les moyens d'action et de toutes les ressources accumulées par l'humanité, il serait bien douteux qu'il en sortît une organisation sociale favorable au développement soit des richesses, soit de la haute culture. Si l'arrêt de la civilisation qui a suivi la conquête du monde par les barbares a duré si longtemps, c'est en partie parce que la direction des peuples nouveaux appartenait sans limite et sans partage à une religion qui s'était développée dans les classes pauvres et peu éclairées de la société ancienne, et qui n'attachait qu'un prix médiocre à l'effort individuel dirigé vers l'acquisition du bien-être et de la culture intellectuelle. Malgré ses promesses de bien-être universel et son respect pour la science, le socialisme, en faisant dépendre la répartition des biens et des fonctions ainsi que la direction de toute l'activité humaine d'une force unique, mise aux mains des masses dont les lumières sont toujours singulièrement limitées, pourrait bien ramener un jour la misère et la nuit du moyen âge.

C'est la préoccupation constante de l'Ecole libérale de diminuer le rôle de la force dans les affaires humaines. Herbert Spencer voyait l'élément principal du progrès dans le passage des sociétés de l'organisation *militaire* à l'organisation *pacifique*. Sumner Maine le résumait dans le passage du *status* au *contrat*, du régime où les rapports des hommes sont réglés par les lois et les traditions à celui où ils dépendent des accords librement établis entre eux. Tous deux montraient ainsi comment l'amélioration du sort des hommes se lie à la restriction du rôle de la force sous les deux formes qu'elle revêt, la violence guerrière et l'oppression des individus par la puissance publique que détiennent quelques-uns d'entre eux.

Cela ne veut pas dire, bien entendu, que toute extension de l'action de la puissance publique soit un mal. Elle a, nous l'avons vu, un double rôle, qui se développe de plus en plus avec la complexité et l'étendue des relations sociales. Elle doit d'abord assurer l'ordre public, et pour que la liberté et la propriété individuelles ne soient pas de vains mots, il faut bien qu'elles soient protégées contre les violences des particuliers. Elle doit ensuite pourvoir aux services qui ne peuvent être assurés par l'initiative privée et qui, par leur nature, échappent à la libre concurrence. Les économistes peuvent différer entre eux sur la limite précise de ces attributions. Quelques-uns des maîtres de la science ont poussé à l'excès la crainte de voir l'action de l'autorité empiéter

sur le domaine des contrats et des entreprises. Aujourd'hui, au contraire, la tendance générale est de faire rentrer dans les attributions de l'Etat beaucoup de services qui peuvent être infiniment mieux assurés par des entreprises privées, sous le prétexte que celles-ci tournent au monopole, et de faire un appel excessif à la législation pour modifier les relations entre les hommes, telles qu'elles s'établissent naturellement.

Nous ne reviendrons pas sur ce que nous avons dit de l'erreur commise lorsqu'on assimile la concentration des entreprises à la création d'un de ces monopoles que l'Etat seul peut gérer, lorsqu'on prétend qu'elle tue la concurrence — alors que les entreprises les plus vastes, pourvu que la puissance publique ne vienne pas elle-même les soustraire à toute concurrence, ne subsistent que si elles servent le public au moins aussi bien que le feraient des entreprises moins étendues et plus nombreuses. Mais nous croyons utile de rappeler, en terminant le présent Livre, les objections que soulève l'intervention de la puissance publique dans les rapports entre les diverses classes de citoyens, parce que c'est sur ce point que roulent aujourd'hui, on peut le dire, toutes les discussions économiques.

Beaucoup d'auteurs prétendent qu'il n'y a pas de liberté réelle dans les contrats où il n'y a point égalité entre les contractants, que dès lors l'Etat reste dans sa mission essentielle quand il apporte son appui au travailleur dans la lutte contre le capitaliste qui l'emploie. Ils oublient que, sous un régime de liberté, il n'y a point à proprement parler lutte entre l'employeur et l'employé, mais partage des produits obtenus par l'effort commun, dans une proportion qui dépend bien moins de la puissance et de la volonté de l'un ou de l'autre que de la situation générale du marché et de l'art industriel, c'est-à-dire de l'abondance et de la productivité respective du travail, du capital et des agents naturels, — et que dès lors la prétention de procurer à la force de travail des ouvriers un emploi fructueux dans des conditions de rémunération différentes, sans abolir radicalement le régime de la liberté des entreprises, est une illusion profonde.

Ce n'est pas par son intervention dans les contrats, c'est uniquement par la diffusion des lumières et par la protection assurée à la liberté des travailleurs laborieux et prévoyants que la puissance publique peut leur donner de nouvelles facilités pour améliorer leur sort et pour assurer leur avenir. Son action directe en faveur de certains individus est justifiée seulement quand elle a pour but de venir en aide aux misérables victimes de

malheurs immérités, parfois même de suppléer en partie au défaut de prévoyance, fût-il imputable à celui qui en souffre. Tous les économistes approuvent les mesures que l'Etat prend, soit pour faciliter le succès de l'effort individuel ou collectif, soit pour parer aux conséquences des calamités dont la victime n'est pas seule responsable.

Mais c'est leur devoir de signaler l erreur que l'on s'expose à commettre quand, pour procurer certains avantages à tous les travailleurs, on entrave l'effort des plus énergiques d'entre eux par les charges dont on grève le pays, et on édicte des mesures tendant à établir un niveau commun, au-dessus duquel il deviendrait de plus en plus difficile de s'élever. On se préoccupait trop peu, autrefois, de secourir les vaincus de la lutte pour la vie ; on se préoccupe trop, aujourd'hui, d'uniformiser les conditions du travail et de l'existence, au risque de diminuer le stimulant qui soutenait jusqu'ici l'ardeur de tous. Il est infiniment désirable d'améliorer le sort de ceux qui sont au plus bas degré de l'échelle sociale ; mais il importe de le faire sans empêcher que les plus courageux et les plus heureux puissent s'élever d'échelon en échelon. Si le développement d'une réglementation égalitaire conduisait à cantonner toute la population ouvrière dans des conditions d'existence très peu supérieures à celles que la plupart des travailleurs obtiennent aujourd'hui par leur propre effort, et s'il diminuait en même temps les chances que les meilleurs et les plus laborieux de ses membres ont actuellement d'améliorer leur sort, on ne voit pas trop ce que l'humanité y gagnerait au point de vue matériel, et l'on voit très bien ce qu'elle y perdrait au point de vue moral. Autant les sentiments de solidarité sont nobles et généreux, quand ils portent les détenteurs de la fortune à se préoccuper du sort des misérables, autant l'appel qui leur est fait est propre à déchaîner les mauvaises passions, quand il tend surtout à entraver le succès des efforts des hommes les plus énergiques et les plus capables, et à justifier la main-mise de ceux qui ont la force du nombre sur les biens qui n'ont été ni constitués ni épargnés par eux.

Il est d'ailleurs en même temps nuisible à leurs intérêts, car l'effort individuel et la responsabilité personnelle sont les facteurs essentiels du progrès matériel aussi bien que du progrès moral, et la solidarité n'est bienfaisante que si elle n'y porte pas atteinte. Or, beaucoup des projets mis aujourd'hui en avant, sous prétexte de solidarité sociale, paraissent tendre surtout à dispenser les travailleurs de toute prévoyance personnelle et les

riches de tout sacrifice volontaire, en grevant la production de charges écrasantes, sous forme d'impôts ou d'obligations nouvelles, — de sorte que la réalisation de ces prétendus progrès empirerait la situation du travailleur énergique et économe, plus encore qu'elle n'améliorerait celle de l'ouvrier médiocre et imprévoyant.

Les faits prouvent, d'ailleurs, que l'intervention de l'Etat n'est nullement indispensable pour que le sort des travailleurs s'améliore. Si les fortunes considérables se sont beaucoup accrues de nos jours par le succès des grandes entreprises, l'augmentation des salaires n'est pas moins incontestable. La plupart des ouvriers vivent infiniment mieux qu'autrefois, et une foule de produits dont l'usage était autrefois un luxe sont devenus de consommation courante. Pourvu que l'ordre social continue à garantir la libre expansion des initiatives qui ont amené les progrès prodigieux dont nous avons été témoins, par le développement des inventions et des entreprises, on peut compter que ces progrès se continueront pendant longtemps encore.

Ce n'est pas en substituant l'action de la force publique à la liberté, c'est en empêchant les violences privées d'y porter atteinte que l'Etat remplit sa mission essentielle. Quand il la néglige pour en assumer d'autres qui ne lui incombent pas, quand, un jour sous l'empire d'une pitié qui n'est que de la faiblesse pour les auteurs prétendus irresponsables des délits et des crimes ou pour les vagabonds réfractaires à tout travail régulier, un autre jour sous prétexte de ménagements pour les manifestations violentes des foules surexcitées ou pour les entraves à la liberté du travail, il laisse compromettre la sécurité publique comme il le fait aujourd'hui en France, il porte à la prospérité générale des atteintes que les bienfaits attendus des mesures interventionnistes, fussent-ils réels, seraient loin de compenser.

Quant à nous, nous sommes profondément convaincu que le libre essor de l'intelligence et de l'activité humaine sont les facteurs essentiels du progrès. C'est en grande partie parce que l'un et l'autre se sont développés au XIX[e] siècle plus librement qu'à aucune autre époque que le bien-être matériel lui-même s'est accru dans des proportions jusque là inconnues. A travers ses imperfections et ses faiblesses, l'affranchissement de l'esprit humain a ouvert la porte aux découvertes de la science. Malgré des restrictions encore trop nombreuses, la suppression des privilèges, des règlements et des corporations qui immobilisaient l'industrie a permis à ses applications de se développer, et l'ai-

guillon d'une concurrence plus étendue qu'à aucune autre époque a suscité de toutes parts les initiatives fécondes. Il y a encore d'importantes améliorations à réaliser dans cette voie, et l'examen plus détaillé des questions spéciales à chaque catégorie de phénomènes économiques nous en montrera de très nombreuses. Au lieu de s'y appliquer, on tend aujourd'hui trop souvent à rétablir, sous des formes nouvelles, les entraves si péniblement détruites, en restreignant la liberté de la culture intellectuelle sous prétexte d'assurer l'unité morale du pays, en rétablissant les corporations sous la forme de syndicats obligatoires et la réglementation de la production sous le nom de répression de la fraude, en relevant de plus en plus les barrières qui arrêtent la circulation des produits, en taxant les industries prospères pour faire de l'État le protecteur de celles qui périclitent. Ni l'expérience des faits, ni les théories interventionnistes, reposant toutes au fond sur la foi en une sorte d'inspiration supérieure de la puissance publique, ne nous portent à penser que ce soit par cette œuvre de réaction que l'on assurera la continuation du développement de la richesse publique et de l'amélioration du sort des travailleurs ; c'est pourquoi nous continuons à croire, avec les fondateurs et les maîtres de la science, que seules l'initiative individuelle et la liberté engendrent le progrès économique.

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION

LIVRE PREMIER

THÉORIE GÉNÉRALE DES PHÉNOMÈNES ÉCONOMIQUES

CHAPITRE I

Caractères essentiels de l'Economie politique.

CHAPITRE II

Tableau de l'ensemble du mouvement économique.

CHAPITRE III

Théorie de la détermination des prix.

CHAPITRE IV

La répartition des produits dans les entreprises.

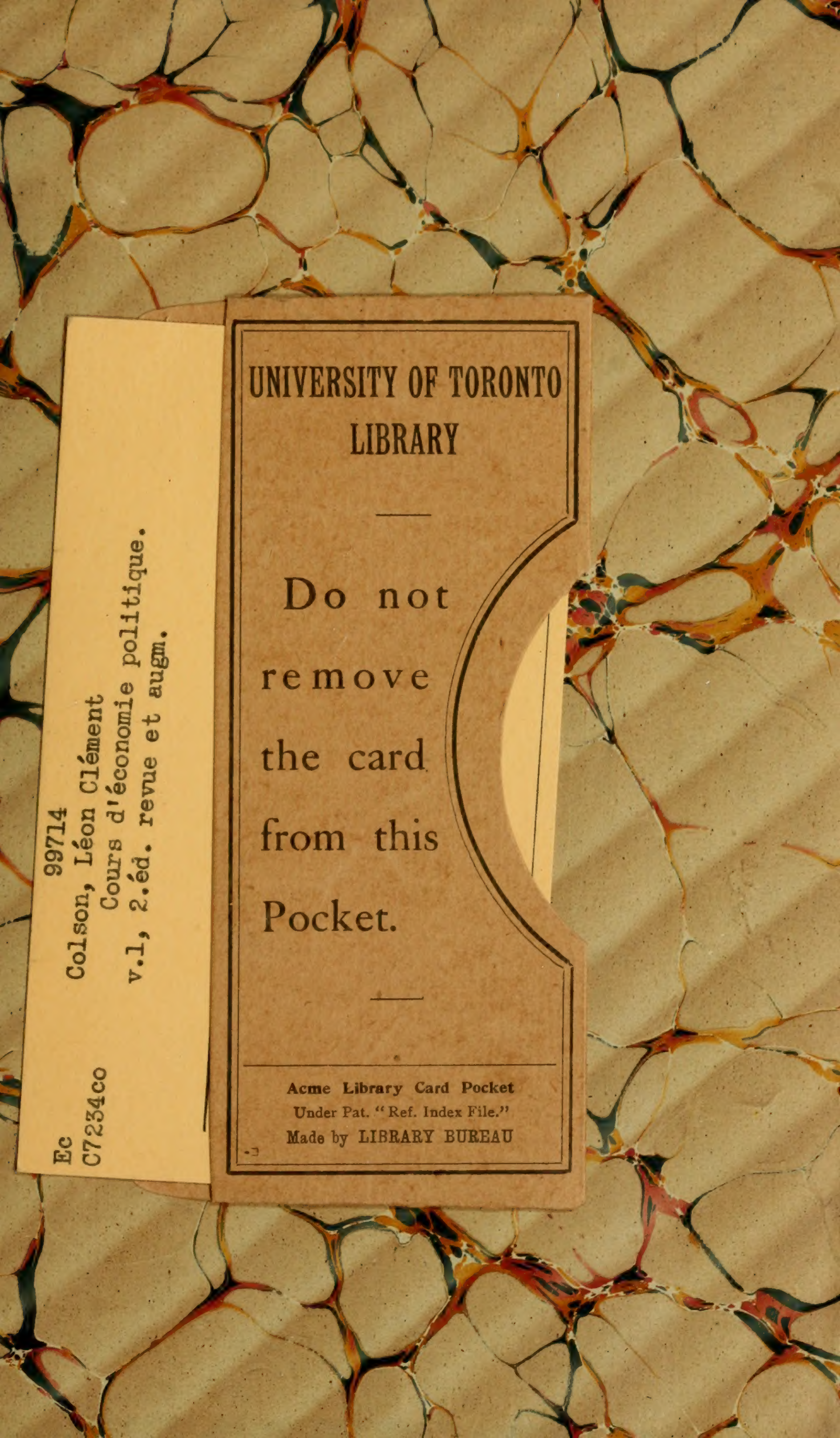
CHAPITRE V

Le progrès économique et les réformes sociales.

FIN DU LIVRE PREMIER

LAVAL. — IMPRIMERIE L. BARNÉOUD ET Cie.




Ec
C7234co
99714
Colson, Léon Clément
Cours d'économie politique.
v.1, 2.éd. revue et augm.
UNIVERSITY OF TORONTO
LIBRARY
Do not
remove
the card
from this
Pocket.
Acme Library Card Pocket
Under Pat. "Ref. Index File."
Made by LIBRARY BUREAU

